

Fordeling og økonomisk vekst

– En teoretisk og historisk drøfting av en hypotese om at en egalitær inntekts- og formuesfordeling stimulerer økonomisk utvikling

En hovedoppgave i sosialøkonomi skrevet av Jan Tomas Owe i forbindelse med fullføring av sosialøkonomisk embetseksamen høsten 1993

Innhold

2 HYPOTEBEN.....	5
3 TEORETISK STØTTE FOR HYPOTEBEN OM AT EGALITET KAN STIMULERE VEKST?	9
3.1 ORGANISERING AV DRØFTELSEN	10
3.2 GRUPPER, HANDLINGER OG RAMMEBETINGELSER	11
3.3 TEORI MED VEKT PA FORDELINGENS BETYDNING FOR VEKST VIA FORBRUKSETTERSØRSELENS OMFANG.....	15
3.4 NOEN TANKER OM FORDELINGENS BETYDNING FOR TILBUDSSIDEN OG OM HVORDAN INVESTERINGSATFERDEN BESTEMMES.....	23
3.5 PENGE OG KREDITTFORHOLDENES BETYDNING FOR ØKONOMISK VEKST	34
4 NEDERLAND I HANDELSKAPITALISTISK TID – PRØVING AV HYPOTEBEN MOT HISTORISK ERFARING 40	
4.0 SAMFUNNSINNTÆKT, FORDELING OG ANDRE VIKTIGE INDIKATORER	41
4.1 INNLEDENDE HISTORIKK.....	44
4.2 NOEN TREKK VED JORDBRUKET	47
4.3 ELVE- OG KANALTRANSPORTENS BETYDNING	49
4.4 FISKERIENE; MAT, VALUTA OG SJØMANNSKAP	50
4.5 SEILSKUTENE – DET YPPERSTE AV TEKNOLOGI	50
4.6 BYUTVIKLINGEN – FORUTSETNINGER OG INDRE DYNAMIKK	51
4.7 PENGE OG KREDITTFORHOLDENE – TEORI OG FAKTISKE FORHOLD.....	56
4.8 INDUSTRI OG MANUFAKTUR – HVORDAN INNTÆKTSFORDELINGEN PÅVIRKET PRODUKSJONSLIV OG MARKEDER HJEMME OG UTE.....	59
4.9 NEDERLANDS STAGNASJON – TAP AV UTEMARKEDER, OVERVURDERT VALUTA OG ØKT ULIKHET	66
5 EGALITET OG VEKST – NOEN ANDRE EMPIRISKE OBSERVASJONER.....	71
6 OPPSUMMERENDE OG KONKLUDERENDE BEMERKNINGER.....	73
REFERANSELISTE.....	74

1 INNLEDNING

But the rate of profit does not, like rent and wages, rise with the prosperity, and fall with the declension of the society. On the contrary, it is naturally low in rich, and high in poor countries, and it is always highest in the countries that are going the fastest to ruin. (Adam Smith 1776)

Denne hovedoppgaven tar for seg forholdet mellom fordelingen av inntekt og formue i et samfunn, og den økonomiske utviklingen. Den bærende ideen er at en egalitær fordeling kan stimulerer vekst, særlig via høy etterspørsel, men også via arbeidsbesparende mekanisering, godt samarbeid mellom "produksjonsfaktorene", og økte muligheter for masseproduksjon. Ideen ble unnfanget under et studium av hvordan dagens industrialiserte land utviklet seg fra begynnelsen av *Den industrielle revolusjon* og frem til i dag. Senere ble jeg inspirert av Angus Maddisons drøftelse av Nederland, England og USAs rolle som lederland i ulike faser av den kapitalistiske utvikling. Gjennom en nærmere undersøkelse av hvordan disse landene særmerket seg i forhold til omverdenen, ble jeg styrket i min tro på at særlig de sterke vekstperiodene som Nederland og USA opplevde på henholdsvis 16- og 1800-tallet hadde sammenheng med deres egalitære struktur. Fordi jeg måtte gjøre et valg bestemte jeg meg for å skrive en "historisk" hovedoppgave med fokus på Nederland i handelskapitalistisk tid. Det var naturlig å starte med begynnelsen. Arbeidet har vært lærerikt.

Den teoretiske begrunnelsen for at egalitet kan stimulerer økonomisk utvikling bygger særlig på keynesiansk inntektsteori. Lav sparetilbøyelighet hos lavinntektsgrupper gir høy aggregert etterspørsel. Dersom det finnes ledige ressurser, eller slike kan mobiliseres på litt sikt, vil produksjonen normalt øke.

Men siden økonomisk vekst krever utvidelse av produksjonskapasiteten gjennom netto realinvestering, og investering per definisjon er lik sparing, vil sammenhengen mellom sparetilbøyelighet og vekst ikke være Åpenbar. Dessuten vil endringer i inntektsfordelingen påvirke investerings- og produksjonsbeslutningene i bedriftene.

Motforestillingerne vil hos de fleste økonomer være mange og sterke. Min påstand er at dette har sammenheng med et ureflektert forhold til mange av antakelsene som ligger til grunn for etablerte teorier om vekst og aktivitetsnivå i samfunnet. Første del av oppgaven er derfor brukt til en drøftelse av de problemer man her står overfor. Her berører jeg også en del tilgrensende problemer; blant annet hvorvidt kreditt delvis kan kompensere for en skjev fordeling. Drøftelsene er verbale fordi jeg har ønsket å trekke inn et større antall faktorer enn hva jeg kunne håndtere i en formell analyse.

Annen del av oppgaven er altså historisk, og fokus er satt på Nederlands enestående økonomiske utvikling i handelskapitalistisk tid. Nederland nådde på 1600-tallet et velstandsnivå som resten av den vestlige verden først innhentet etter to meget tidkrevende industrielle revolusjoner. Jeg argumenterer for at selv om landet ikke kunne ha oppnådd et tilsvarende inntektsnivå uten et utstrakt internasjonalt varebytte, var Nederlands *gains by trade* bare i mindre grad bygget på maktbaserte handelsmonopoler. Gevinstene ble hovedsakelig høstet gjennom normal utnyttelse og utvikling av komparative fortrinn, ikke bare innen handelsteknikk, finans og transport, men også innen former for landbruks- og industriproduksjon. Varebyttet påvirket velstanden først og fremst gjennom å frikople konsumet fra den innenlandske ressurstilgangen.

Årsaken til nederlendernes velstand må ikke bare søkes i utnyttelsen av komparative fortrinn. Den må i enda større grad søkes i deres evne til å utnytte hjemlige og importerte produksjonsfaktorer mer effektivt enn samtlige konkurrenter. Kostnadsfordelene hadde sin bakgrunn i overlegenhet innen produkt- og metodeinnovasjoner, og i evnen til å utvikle institusjoner og infrastruktur som kunne danne en gunstig ramme for den økonomiske virksomheten. Dermed ble det også rom for et høyt lønnsnivå. Mitt poeng er nettopp å argumentere for at en jevn fordeling bidro til at nederlenderne kunne løse fundamentale økonomiske oppgaver på en bedre måte enn andre, snarere enn å være en konsekvens av høy "lønnsevne".

Målet for oppgaven har vært å bruke økonomisk teori og historiske erfaringer til å argumentere for at utjevning stimulerer økonomisk utvikling. Jeg har unnlatt å trekke

inn mine egne vurderinger av ønskeligheten av materiell likhet eller økt samlet godetilgang (miljøproblemer bør håndteres gjennom grønne avgifter). Jeg gir heller ikke råd om hvordan utjevning bør tilstrebes, selv om det følger av drøftelsen at lønnsutjevning og økt lønnsandel er særlig egnet ettersom det stimulerer arbeidsgiverne til å velge arbeidsbesparende teknikk. Derigjennom bidrar utjevning i den funksjonelle inntektsfordelingen også til teknologisk utvikling.

Det er ikke tilfeldig at Adam Smith får åpningsreplikken. Studiet av den økonomiske tenknings utvikling omtales gjerne som dogmehistorie. Det kan være flere grunner til det. Én er at mange av teoriene siden har blitt tilbakevist både teoretisk og empirisk. En annen er at økonomisk teori tidligere hadde et sterkere (eksplisitt) normativt innslag. "Verdinøytralitet" som vitenskapelig prinsipp i samfunnsøkonomi faget har kommet til under veis. Erttertiden vil dømme om også deler av dagens mainstream teori fortjener betegnelsen dogmer. Adam Smith – fagets grunnlegger – brukte intuisjon i sin teoretisering, og moral i sine anbefalinger. Den som kun har overflatisk kjennskap til Smith vil bli overrasket over de sitatene han finner i oppgaven. Preben Munthe uttalte i et foredrag om økonomiske historie at dersom Adam Smith hadde levd i dag hadde han trolig vært sosialdemokrat. Det vekket min interesse.

2 HYPOTESEN

Siktemålet med oppgaven er å sannsynliggjøre at jo jevnere inntekten og formuen i samfunn er fordelt, jo raskere vil økonomien vokse.

Hypotesen er ikke svært presis. Spesielt sier den ingen ting om på hvilken måte "likhet" stimulerer vekst. Dessuten finnes det flere inntekts- og formuesbegreper, og et antall indikatorer på ulikhet. Den presiserer ikke hva som menes med vekst i økonomien. Og den avgrenser ikke hypotesens gyldighetsområde i form av ekstremverdier for likhet eller nivå på samfunnsinntekten.

La meg starte med det siste. Det kan vise seg at vesentlige modifikasjoner må til når hypotesen anvendes i spesielle situasjoner. Et nærliggende eksempel kan være et ekstremt fattig land der en *for* jevn fordeling umuliggjør frivillig sparing. Dermed vil

man kunne spekulere på om ikke "tvangssparing gjennom utbytting" vil være løsningen. *Jeg* tror ikke det.

Likeledes kan man ned hensyn til grad av likhet spørre om ikke en "for jevn fordeling" kan virke negativt på et samfunns incentivsystemer. Jeg utelukker ikke muligheten, men tviler på at noen av dagens "blandingsøkonomien" har nådd et slikt egalitetsnivå at tilskyndelsen til å jobbe hardt og bruke sine evner og sin iderikdom er vesentlig svekket. Man skal her huske på at pengemessig belønning bare utgjør én blant mange faktorer som kan bidra til å motivere menneskelige handlinger.

Jeg vil ikke gå særlig inn på de problemer som er antydnet i forbindelse med å finne relevante begreper og indikatorer for inntekts - og formuesfordeling. Både den personlige og den funksjonelle inntektsfordelingen vil nok ha betydning for utviklingen. Den personlige inntektsfordelingen vil primært virke via etterspørselen, mens den funksjonelle i tillegg vil ha direkte betydning for forhold på tilbudssiden. På grunn av mitt langsiktige historiske perspektiv, fokuserer jeg særlig på den funksjonelle fordelingen.

En nærliggende *Proxy* for velferdsutviklingen i et land vil være vekst i BNP per capita. Men samtidig som fordelingen påvirker vekstraten, vil den også spille en avgjørende rolle når ønskeligheten av en bestemt utvikling skal vurderes. Økonomisk vekst blir et spørsmål om *vekst av hva og for hvem*. For å gjøre det enkelt i oppgaven vil jeg – i denne sammenheng – likevel omgå det faktum at fordelingen påvirker etterspørselens og dermed produksjonens sammensetning, og at det økonomiske resultatet av ulike fordelingsløsninger dermed er grunnleggende usammenlignbare – ikke bare kvalitativt men også kvantitativt. I stedet lar jeg Smith være økonomisk og etisk veileder i oppgaven:

Is the improvement in the circumstances of the lower ranks of the people to be regarded as an advantage or as an inconvenience to the society? The answer seems at first sight abundantly plain. Servants, labourers and workmen of different kinds, make up the far greater part of every great political society. But what improves the circumstances of the greater part can never be regarded as

an inconvenience to the whole. No society can surely be flourishing and happy, of which the far greater part of the members are poor and miserable. It is but equity, besides, that they who feed, clothe and lodge the whole body of the people, should have such a share of the produce of their own labour as to be themselves tolerably well fed, clothed, and lodged. (Smith 1776)

Til sist i dette avsnittet vil jeg antyde på hvilke måter likhet kan tenkes å stimulere vekst:

- a) Høy konsumtilbøyelighet hos lavinntektsgrupper innebærer at likhet gir høy etterspørsel, og – under visse betingelser – høy produksjon.
- b) Høye arbeidslønninger vil stimulere til arbeidsbesparende mekanisering og dermed til økt produktivitet. Stor etterspørsel etter kapitalvarer vil påskynde den teknologiske utvikling.
- c) Høye lønninger relativt til eierinntekter vil bedre samarbeidsklimaet i næringslivet og gi høy produktivitet, både på kort sikt gjennom å stimulere til effisient produksjon, og på lengre sikt gjennom å stimulere lønnsarbeiderne til å bidra til produkt- og metodeinnovasjoner. I tillegg gir høye lønninger arbeiderne muligheter til og "kjøpe sin egen produksjon". De erfaringene de får gjennom bruk av produktene kan stimulere produktutviklingen.
- d) Jevnt fordelt kjøpekraft gir mer homogen etterspørsel og dermed gunstigere forhold for masseproduksjon; det vil si for mekanisering og spesialisering. Dette øker produktiviteten og reduserer presset på ressursene for en gitt produktmengde.

Når man skal vurdere mulighetene for at en eller flere av disse mekanismene vil være effektive i praksis reiser det seg to spørsmål. Det første er hvorvidt slike mekanismer kan fungere rent teknisk. Det andre er om de incentivmessige forholdene vil ligge til rette for at det skal i praksis. Her mener jeg det er relevant å peke på at utviklingen i dagens OECD-land i de første tiårene etter Den annen verdens krig – den såkalte *Golden Age* – viser at inntekts- og formuesfordelingen kunne utvikle seg i retning av større egalitet parallelt med at (a) etterspørsel og produksjon vise en sterk økning, (b) arbeidsbesparende mekanisering fant sted i stort omfang, (c) produkt- og metodeinnovasjoner blomstret, og (d) masseproduksjon fikk

en tiltakende betydning i store deler av produksjonslivet. Sist men ikke minst foregikk det hele innenfor institusjonelle rammer uten *for* stor grad av sentraldirigering.

Etter min oppfatning bør disse erfaringene kunne tas til inntekt for at det faktisk både er teknisk og incentivmessig mulig å oppleve at økt egalitet og sterk vekst opptrer parallelt, uten at det dermed er bevist at det er utjevning som skaper vekst.

De som mener at utjevning faktisk virker teknisk og/eller incentivmessig hemmende må på sin side tro at veksten i etterkrigstiden – en periode som i tillegg var preget av strenge reguleringer på mange områder – kunne ha vært langt sterkere enn hva den var. Det er også interessant å spørre dem som har en slik oppfatning hvorfor ikke veksten kom langt tidligere – før fagforeninger og offentlig sektor undergravet de frie markedenes effektivitet?

It is not, however, difficult to foresee which of the two parties must, upon all ordinary occasions, have the advantage in the dispute, and force the other into a compliance with their terms. The masters, being fewer in number, can combine much more easily; and the law, besides, authorizes, or at least does not prohibit their combinations, while it prohibits those of the workmen. We have no acts of parliament against combining to lower the price of work; but many against combining to raise it. In all such disputes the masters can hold out much longer. Masters are always and everywhere in a sort of tacit, but constant and uniform combination, not to raise the wages of labour above their actual rate. To violate this combination is everywhere a most unpopular action, and a sort of reproach to a master among his neighbours and equals.

(Smith 1776)

Smith peker her på det nokså åpenbare poenget at økt makt på én side av et marked ikke nødvendigvis gir svekket effektivitet. Når det allerede finnes en sterk makt-konsentrasjon på den andre siden (etterspørselen etter arbeidskraft), så kan markeds(mot)makt på arbeidstakersiden tvert i mot bidra til økt samfunnsøkonomisk effektivitet.

3 TEORETISK STØTTE FOR HYPOTHESEN OM AT EGALITET KAN STIMULERE VEKST?

Preben Munthe (1988) gir en kompakt oppsummering av essensielle trekk ved en samfunnsøkonomi:

Samvirket mellom de to produksjonsfaktorer skaper et produkt. Verdien av dette er et mål for den økonomiske virksomhet i landet, og det er denne verdi som tilfaller eierne av de to produksjonsfaktorer i form av inntekt. Inntektsmottakerne kan nytte sin inntekt til forbruk eller til formuestilvekst, og de produserte produkter kan anvendes til forbruk eller kapitaldannelse. Siktemålet med denne delen av oppgaven er ikke å presentere en ny vekstteori, men å diskutere hvordan egalitet faktisk kan stimulere den økonomiske utviklingen. Vekten vil ligge på virkninger via etterspørselen, og på å sannsynliggjøre at tilbudssiden vil "samarbeide på veien til velstand". Fordelingens virkninger for incentivet til mekanisering; for arbeidskraftens bidrag til effisient produksjon og produkt- og metodeinnovasjoner; og for mulighetene til masseproduksjon, behandles bare overfladisk. Bortsett fra at jeg drøfter visse aspekter ved nyklassisk vekstteori, lar jeg andre etablerte teorier om økonomisk utvikling ligge – jeg kjenner ikke teorier som er egnet til å drøfte fordelingsaspektet på en – etter min mening – tilfredsstillende måte.

Fordi dette er en "supplerende del" av en historisk oppgave tillater jeg meg en løsere struktur enn det man vanligvis finner i økonomisk-teoretiske drøftinger. For å unngå at faget skulle utvikle seg til ren synsing har økonomer i økende grad søkt å formalisere sine resonnementer ved hjelp av matematiske modeller. Ved å innføre et antall sterkt forenklende forutsetninger, har man kunnet illustrere hvordan viktige økonomiske variable kan tenkes å avhenge av hverandre. At denne fremgangsmåten er fruktbar både når det gjelder å forstå, argumentere for, og å teste visse sammenhenger empirisk, er hevet over tvil. Mitt ønske om å kunne drøfte et større antall faktorer har utelukket muligheten for å formalisere resonnementene. Dessuten har jeg nettopp vært opptatt av å vurdere noen av de viktigste forenklende forutsetningene noe nærmere. Ved åpent å innrømme at jeg tidvis presenterer en form for kvalifisert synsing, håper jeg å kunne gå klar av noe av den kritikk som kan ramme fagfolk som hengir seg til spekulasjoner.

3.1 ORGANISERING AV DRØFTELSEN

I 3.2 gjør jeg meg noen tanker om samfunnsgrupper og styringssystemer.

Poenget er å presisere at samfunnet består av grupper med ulike interesser, og at det er handlinger utført av mennesker - kollektivt eller individuelt - som bestemmer den økonomiske utviklingen. I 3.3 fokuserer jeg på fordelings betydning for vekst via etterspørselen. Her vil jeg først drøfte forskjeller i sparetilbøyelighet mellom ulike inntektsgrupper. Deretter vil bruke ulike versjoner av Keynes inntektsteori til å antyde hvordan høy forbrukstilbøyelighet kan påvirke inntektsnivået og produksjonens sammensetning i samfunnet. Selv tror jeg at konflikten mellom anvendelse av ressursene til konsum og investering ofte er sterkt overdrevet. Det kan normalt skaffes tilstrekkelige ressurser – i hvert fall på litt sikt.

For å illustrere fordelings rolle via etterspørselen bruker jeg en modifisert Keynes modell der de to etterspørselskomponenter lever i harmoni så lenge det er ledig kapasitet. Ettersom hverken Keynes inntektsteori eller John Hicks IS-LM versjon var ment å forklare vekst, kan noe av min kritikk her og i neste kapittel kanskje oppfattes som en smule feiladressert.

I 3.4 ser jeg nærmere på visse forhold ved tilbudssiden. Først drøfter jeg nokså overflatisk på hvilke måter fordelingen kan spille en rolle for samfunnets aggregerte produktfunksjon. Deretter ser jeg på investeringsatferden. Særlig brukerkostnadsteorien blir utfordret. Jeg åpner for at potensielle investorer hverken har full informasjon om nåtiden eller kan spå om fremtiden. Dermed blir det interessant å trekke inn forventningenes rolle. Ulike kostnadsstrukturer og markedsforhold, blir også berørt.

I 3.5 diskuterer jeg hvordan penge og kredittforholdene kan ha betydning for veksten. Jeg argumenterer først for at kreditt til lavinntektsgrupper – i hvert fall midlertidig – delvis kan kompensere for svak etterspørsel som følge av en skjev fordeling av inntekt og formue mellom husholdningene. Deretter diskuterer jeg hvorvidt penge- og kredittpolitikken kan påvirke utviklingen gjennom å endre forholdet mellom avkastning på finansinvesteringer og på direkte eierskap til samfunnets produksjonskapital, og

også ved å påvirke størrelsen på "inntektsoverføringene" til netto finanssparere. Pengeverdi-problematikken blir også drøftet.

3.2 GRUPPER, HANDLINGER OG RAMMEBETINGELSER

Den økonomiske aktiviteten i et samfunn må foregå innenfor et gitt mulighetsområde. Sistnevnte bestemmes til enhver tid av ressurstilgangen og av produksjonstekniske forhold i vid forstand. Samtidig vil mulighetsområdet endres over tid som en følge av den økonomiske aktiviteten det gir rom for. Økonomisk utvikling i hovedsak er en konsekvens av menneskelige handlinger.

Dersom man skal nærme seg en forståelse av forholdet mellominntekts- og formuesfordelingen i et samfunn, og den økonomiske utviklingen, har man behov for et mer nyansert bilde av lagdelingen enn den som ofte er lagt til grunn i makroteori. Der opereres det gjerne innenfor modeller uten plass for ulikheter. All inntekt tilfaller husholdninger som kapital eller lønnsinntekt og alle husholdninger er identiske med hensyn til inntekt og preferanser. Dermed må alle husholdninger være eiere av produksjonskapital, leverandører av arbeidskraft og konsumenter. Dessuten må investerings- og produksjonsbeslutningene "tas i felleskap". Den logiske implikasjonen av disse forutsetningene er at man får et fullstendig egalitært samfunn uten interessekonflikt, og der fordelingsspørsmål derfor er uinteressante. Når man leser historie - økonomisk eller annen - opplever man hvordan klassebegrepene naturlig etableres som et redskap for forståelse. J.C. Weldon (1988) sier det slik:

Classical theorists borrowed their stage setting from the durable institutions of their everyday experience... Good sense appeared early, in the careful and ingenious description of economic realities, in the posing of natural questions about surplus and the social classes to whom it was distributed, in the formulation of laws offering pragmatic answers, and so over all, in a prudent and admirable use of scientific method.

Inndeling i klasser er altså en etablert metode i økonomisk tenkning. Fordi samfunnsstrukturer skifter med tid og sted, og det forekommer ulike grader av overlapping og sosial mobilitet, vil jeg ikke her binde meg til et rigid opplegg.

Jeg nevnte at økonomisk utvikling er en funksjon av aktørenes handlinger. Dette er handlinger på individ, gruppe og sentralt plan. En beskrivelse av en økonomi bør derfor inkludere en angivelse de handlings- eller styringsprinsipper som gir liv til økonomien. En mulig klassifisering kan være; kommando, marked og tradisjon. Kommandoprinsippet må ledsages av sanksjonsmuligheter, og knyttes derfor naturlig til makt. Makt som for eksempel føydalherre, som sentralmyndighet i et mer eller mindre demokratisk system, eller som arbeidsgiver i en bedrift. Det er viktig å merke seg at den interne organisasjonsform i privat næringsliv i hovedsak er dominert av kommandoprinsippet. I den grad arbeidstakeren er fri til å gå fra jobben, og det finnes alternativ inntektservervelse eller livsopphold, vil arbeidsgivernes sanksjonsmuligheter – og derfor styringsmuligheter – være nokså begrensede. Historisk sett har disse imidlertid gjennomgående vært omfattende. Det neste organisasjonsprinsipp er markedet, stedet der aktørene møtes på frivillig basis og bytter varer og tjenester med det for øye å pleie sine egne interesser. Adam Smith hadde på 1700-tallet en sterk visjon av et marked der nettopp handlinger bestemt styrt av egeninteresser skulle gi en effektiv allokering av ressurser til produksjon, av inntekter til produksjonsfaktorene, og av varer og tjenester til konsum i husholdningene. Selv var Adam Smith pinlig klar over de sterke organisasjonstendensene (på "tilbudssiden") i datidens England, og ønsket å tilstrebe et mest mulig fritt marked gjennom opinionsdannelse. Han kritiserer ikke bare borgerstanden for å være i en slags konstant konspirasjon mot allmennheten. Han går så langt som å beskrive parlamentet som en sammensvergelse av de rike (landeierklassen) mot de fattige.

Alt i alt er det mange gode grunner til å oppfatte frikonkurransemarkedet som en norm for hvordan et marked bør fungere, snarere enn som en virkelighetsbeskrivelse. Men siden frikonkurranseforutsetningene ligger til grunn for mye av moderne økonomisk teoretisering, så bidrar de etter mitt skjønn i *for* stor grad til å forme vår egen virkelighetsoppfattelse. For å nærme meg en forståelse av sammenhenger

mellom fordeling og økonomisk utvikling, har jeg derfor flyttet på en del av disse forutsetningene.

Hvis man tar utgangspunkt i at en gitt del av individenes handlinger bestemmes ved kommando i hierarkiske organisasjoner, kan det kanskje være naturlig å tenke seg at øvrige handlinger bestemmes som resultatet av bevisst optimering av personlig velferd eller inntekt innenfor rammer gitt av markedet i vid forstand. Betyr det da at for eksempel tradisjon er et sett av koder – religiøse og andre – som kun påvirker individenes ikke-økonomiske handlinger? Selv mener jeg at jo mer utviklet et samfunn er, jo mindre del av medlemmenes handlinger kan sies å være fri for økonomiske implikasjoner. Tradisjon vil generelt både påvirke de kommandoer som sendes nedover i systemet, og handlinger på mikroplan. Og tradisjon kan ligge til grunn for mer "autonome" handlinger. Man kan spørre om det er rasjonelt å la sine handlinger styre av tradisjon (i vid forstand), og mer generelt om vi faktisk er vi rasjonelle? Dersom man tar hensyn til at et menneskes preferanser er situasjonsavhengige og i stadig forandring, samt at den "den menneskelige dataprocessor" ikke kan gi alle typer beslutninger lik prioritet; så kan man i en viss forstand si at alle handlinger er rasjonelle. Problemet med et slikt rasjonalitetsbegrep er selvsagt at det er for vidt til å gi noen veiledning for den som ønsker å studere hvordan menneskelige økonomiske handlinger bestemmes av et veldefinert sett av mål, rammebetingelser og virkemidler.

Antiquity of family means everywhere the antiquity either of wealth, or of that greatness which is commonly either founded upon wealth, or accompanied with it.... Birth and fortune are evidently the two circumstances which principally set one man above another. They are the two great sources of personal distinction, and are therefore the principal causes which naturally establish authority and subordination among men..." (Smith 1776)

Som en oppsummering kan jeg kanskje si at våre økonomiske handlinger bestemmes av indre og ytre tvang, og av hensynet til våre nærmestes og eget ve og vel. Jeg har dermed i realiteten tatt et skritt ut av profitt- og nyttemaksimerings-skjemaet, selv om nyttefunksjonen i prinsippet kan tenkes å ivareta de fleste hensyn.

Poenget er ikke å underslå de bidrag til økonomisk gangsyn som stammer fra "mainstream" teori, men å begrunne et behov for noen ganger å bevege seg på litt tynnere is – selv for samfunnsøkonomer.

Individualism as a value judgement means that people should be allowed to choose for themselves. Until the contrary is proved, killing your next-door neighbour exceeds the tolerance of most individualists. Collectivism proceeds from something else, namely that people live in social relationships, and their wants and behaviour thus come about in a social environment. The "acts of choice" are influenced by parents, children, school, peer groups, parson, priest, colleagues, spouse, employer and so forth. Usually there is little to "choose", and the expression is misleading. This is an observation, and not a value judgement. It is, however, a piece of methodological advice: approach people as social beings. Most economists fear that in this way they will be transformed into sociologists. In my personal opinion that would not be the end of the world; perhaps they would be less inclined to speak of "free to choose", "rational behaviour", and such misleading expressions. (Pen 1984)

For å kunne gjøre eksplisitt bruk av økonomisk teori vil jeg i resten av den teoretiske delen av oppgaven konsentrere meg om de pengemessige incentiver som skapes i markedet, selv om jeg vil utvide noe ved å åpne for aktørene hverken har full informasjon, eller ubegrenset kapasitet til å nyttiggjøre seg tilgjengelig informasjon på en måte som er rasjonell i forhold til deres mål. Den rolle kommando og tradisjon spiller for bedrifters, arbeidstakers og husholdningers tilpasning blir først trukket inn i den historiske delen av oppgaven. Også der vil behandlingen av ikke-økonomiske faktorer bli overflattisk. Poenget er å ha dem i mente, snarere enn å komme med bastante påstander om bakgrunnen for og virkningen av tradisjon, religion og kommando.

3.3 TEORI MED VEKT PÅ FORDELINGENS BETYDNING FOR VEKST VIA FORBRUKSETTERSSPØRSELENS OMFANG

Consumption is the sole end and purpose of all production; and the interest of the producer ought to be attended to, only so far as it may be necessary for promoting that of the consumer. The maxim is so perfectly self-evident that it would be absurd to attempt to prove it. But in the mercantile system, the interest of the consumer is almost constantly sacrificed to that of the producer; and it seems to consider production, and not consumption, as the ultimate end and object of all industry and commerce... (Smith 1776)

Adam Smith peker her på det selvsagte at forbruk er målet for all økonomisk virksomhet. Personlig tror jeg det i tillegg er riktig å oppfatte forbruk – eller forbruksetterspørsel – som en viktig drivkraft bak økonomisk utvikling. Jeg vil forsøke å underbygge et slikt syn.

Men la meg først si litt om forholdet mellom utnyttelse av produksjonskapasiteten og økonomisk vekst. I økonomisk teori skiller man ofte mellom kort og lang sikt. "Kort sikt" analyseres normalt i statiske modeller. Effekten av etterspørselsstimulerende tiltak avhenger her fundamentalt av hvilke forutsetninger man gjør om forholdene på tilbudssiden. Investeringsenes kapasitetsutvidende effekt ignoreres rimeligvis i statiske modeller. I vekstmodeller er man opptatt av "lang sikt". Men her blir etterspørselen ofte undertrykket. Personlig tror jeg at jo sterkere kapasiteten utnyttes, jo raskere vil den vokse. Videre tror jeg en slik utvikling stimuleres gjennom et generelt etterspørselspress. På denne måten etableres samtidig kontakten mellom "kort og lang sikt" – en kontakt som må være av åpenbar interesse også for dem som tror at økt forbruk primært går på bekostning av kapasitetsutviklingen.

Dersom en inntektsutjevning skal kunne stimulere økonomisk vekst via etterspørselen må følgende betingelser være oppfylt:

- 1) Utjevning må gi økt etterspørsel etter konsumvarer;
- 2) økt etterspørsel etter konsumvarer må resultere i økt produksjon av slike varer;
- 3) økt etterspørsel og produksjon av konsumvarer må gi økt etterspørsel etter investeringsvarer;

- 4) økt etterspørsel etter investeringsvarer må gi økt produksjon av slike varer;
- 5) og – sist men ikke minst – må markedet løse eventuelle konflikter mellom økt konsum- og investeringsetterspørsel på en slik måte at det oppnås en rimelig utvikling i kapasitetsutnyttelsen, gitt den teknologiske utviklingen (som kan være endogent bestemt), og tilgangen på arbeidskraft og andre innsatsfaktorer. Markedet må med andre ord sørge for at produksjonsapparatet får sin nødvendige del av ressurstilgangen.

Klassikerne forutsatte gjerne at reallønnen ville tendere mot et subsistensminimum, og at den derfor raskt og i sin helhet ville bli brukt på konsumvarer. En eksplisitt begrunnelse for subsistenslønninger ble gitt av Thomas R. Malthus i første halvdel av 1800-tallet. Den var at høyere lønninger ville gi en sterk befolkningstilvekst, og at tilbudskurven for arbeid ville være fullkomment elastisk for et lønnsnivå som akkurat kunne holde befolkningen konstant. Karl Marx begrunnet lønninger på et eksistensminimum med at dersom lønnsnivået oversteg dette – og slik gav muligheten for en økning i arbeidsstyrken – ville lønnsarbeidernes forhandlingsposisjon undergraves. (Samuelson 1989). Senere økonomer – hva enten de har tenkt seg et slags "situasjonsbestemt eksistensminimum" som lønnsnivået trekkes mot, eller de helt og holdent forkaster ideen – deler stort sett den oppfatning at brorparten av samfunnssparingen foregår hos høyinntektsgruppene. Det vil si at lønnsarbeidere generelt har høyere konsumtilbøyelighet en andre, noe det også finnes godt empirisk belegg for. Trygve Haavelmo (1993) skriver om den solidariske inntektspolitikk at:

En slik politikk gir stor og stabil etterspørsel etter konsumvarer. Hvis det derfor er slik etterspørsel som mangler for å få høy nok sysselsetting, er jevnere inntektsfordeling en god ting.

I følge Mark Blaug (1990) gav Keynes i sin General Theory uttrykk for at han ventet at samfunnets gjennomsnittlige sparetilbøyelighet ville stige med nasjonalinntekten, og at dette ville stille stadig større krav til finansmarkedenes evne til å kanalisere sparemidler til potensielle investorer. Keynes mente imidlertid at dette ikke vil skje

automatisk, og at myndighetene derfor har en rolle når det gjelder å stimulere etterspørselen.

Gir så økt konsumetterspørsel økt produksjon? Svaret på dette spørsmålet er helt sentralt i forståelsen av hvordan en økonomi fungerer – både på kort og på lang sikt. For å gjøre det enkelt vil jeg her tenke meg at etterspørerne kan "signalisere ønsker om økt godetilgang" uten at prisene (eller strengt tatt tilbudssiden) trekkes direkte inn. Litt løst forklart er tanken at et visst etterspørselspress er nødvendig for at en økonomi skal ekspandere. Det må så å si etterspørres mer enn det produseres på ethvert tidspunkt, dersom produksjonen skal øke over tid. Uttrykket; "så å si etterspørres mer enn det produseres", gir egentlig liten mening dersom man ikke spør til hvilke priser. Tenker man innenfor en generell-likevektsmodell vil prisene typisk innstille seg slik at etterspørsel er lik tilbud. Dette er i tråd med økonomen Say som i 1803 mente at "tilbudet skapte sin egen etterspørsel." Hans begrunnelse var at fordi samlet kjøpekraft er lik samlet inntekt og produksjon, er overskuddstilbud eller - etterspørsel en umulighet. (Samuelson 1988)

Min tankegang bryter med Says Lov på to måter. For det første har jeg snudd kausalretningen; det er etterspørsel som skaper tilbud. For det andre stiller jeg spørsmålstegn ved prisenes fleksibilitet. Et "generelt etterspørselspress" kan beskrives som en situasjon der konsumentene stadig signaliserer ønsker om større tilgang på varer og tjenester. I stedet for å anta at dette foregår ved at konsumenter (og investorer) byr opp markedsprisene direkte, vil jeg anta at de "henter ut" en økende varemengde fra tilbyderens utsalg, og at sistnevnte reagerer ved å øke produksjonen. I hvilken grad tilbyderne i praksis samtidig øker prisene, vil særlig avhenge av kostnadsstruktur, kapasitetsutnyttelse og forhold i produktmarkedene. At flaskehalser vil oppstå i bransjer som opplever særlig sterk etterspørsel er klart. Den enkelte produsent kan imidlertid ha gode grunner for ikke å heve prisene.

Omvendt vil en situasjon uten "tilstrekkelig" etterspørsel medføre at varer hope seg opp på lagrene til produsenter og forhandlere. Og selv om dette etter hvert vil kunne utløse et prisfall slik at lagerbeholdningene normaliseres, er det uvisst om det vil være lønnsomt med full utnyttelse av produksjonskapasiteten. De minst effektive

bedriftene, eller de med lavest egenkapital/vanskeligst fremmedkapitalfinansiering, vil måtte legge ned produksjonen.

"In the long run" – which means considering the economy over a period of time, as against a point of time – the mere existence of "full employment" does not mean that production is supply-constrained, since in all but the very exceptional cases there are always hidden reserves of labour in agriculture and services which could be mobilized... (Kaldor 1989)

Min tolkning av etterspørselens rolle tar som sagt utgangspunkt i standard Keynesiansk inntektsteori, og dette til tross for at den i sin matematisk formulerte versjon er grunnleggende statisk, mens et forsøk på å forklare vekst krever dynamiske resonnementer. I tillegg kommer at fokus i den keynesianske tradisjon har ligget på etterspørselsstimulering gjennom offentlig underskuddsbudsjettering og stimulering av private investeringer, mens økninger i privat konsum via multiplikatorvirkninger har vært avledet som en (ikke uvesentlig) bonus.

Identiteten investering = sparing er sentral i makromodeller for realøkonomien. Fordi økonomisk vekst normalt forutsetter en oppbygging av landets realkapital ved hjelp av netto realinvesteringer, er det nyttig å se nærmere på hva som ligger bak denne definisjonssammenhengen. I ord sier den at summen av frivillig og ufrivillig nettorealinvestering er lik faktisk – i motsetning til ønsket – netto sparing. At nettorealinvesteringer også kan ha en ufrivillig komponent (lageroppbygging), er vesentlig fordi den peker på at det kan oppstå problemer på begge sider av likhetstegnet ($I = S$).

Keynes begrep "paradox of thrift" (spare-paradokset) satte fokus på et vesentlig poeng som ikke i tilstrekkelig grad var forstått av tidligere og samtidige teoretikere. Nemlig at økt sparetilbøyelighet i befolkningen (hvor mye man sparer av hver krone inntekt) kan resultere i redusert sparebeløp i løpet av for eksempel et år. Årsaken er at økt sparetilbøyelighet gir redusert forbrukstilbøyelighet og derfor redusert etterspørsel, produksjon og samfunnsinntekt (som et tilfeldig eksempel er 10 prosent av 100 mer enn 11 prosent av 90). Dette poenget har også etter 1936 har hatt en

tendens til å bli ignorert gjennom en kunstig antakelse om at kapasiteten alltid utnyttes fullt ut. Ett eksempel er nyklassisk vekstteori, der undertrykkelsen av etterspørselssiden gjør det umulig å skille mellom ønsket og faktisk sparing (i form av realinvestering). Her er negative skift i konsumetterspørselen implisitt forutsatt å skulle forårsake et tilsvarende positivt skift i investeringsetterspørselen, og omvendt. Nettopp derfor predikerer modellen også at økt sparerate alltid gir økt vekst (om enn bare inntil ny likevekt er oppnådd – det handler egentlig om et dynamisk resonnement rundt en grunnleggende statisk modell).

Ved sammenlikning med Keynes inntektsteori bør man være klar over at i sistnevnte kontrollerer konsumentene kun den marginale sparetilbøyelighet. Realisert gjennomsnittlig sparing (sparerate) bestemmes i kombinasjon med eksogene etterspørselskomponenter – konsum og andre. I den nyklassiske vekstmodellen bestemmer konsumentene spareringen direkte gjennom en avveining av behov i dag og i fremtiden, og under hensyn til hvor raskt produksjonskapitalens grenseproduktivitet faller i kapitalmengden. Investeringsatferden er ikke eksplisitt modellert, og investeringene bestemmes derfor residualt.

The concept that it is not just possible but acceptable to spend one's way out of a depression touches a sensitive point with people raised on the belief that success is based on hard work and frugality and not on prodigality; as a result, the idea often arouses great emotional hostility. (Lipsey 1987)

I Keynes grunnmodell for bestemmelse av aktivitetsnivået i samfunnet vil et positivt skift i konsumfunksjonen gi økt inntekt og konsum, men uendret investeringsnivå da dette forutsettes eksogent bestemt. Også i en enkel IS-LM-modell vil et tilsvarende skift gi økt inntekt og konsum, men nå vil investeringene falle fordi høyere inntekt gir økt behov for penger til transaksjonsformål slik at rentenivået presses opp. Her oppstår det altså konflikt mellom utnyttelse av kapasiteten på kort sikt, og utviklingen i denne over tid!

Dersom modellen bygges ut med flere sektorer og et eksplisitt kredittmarked der deler av konsumentenes sparing kanaliseres via banker til investorer, kan andre

resultater vises. Et eksempel er Bent Vales modifiserte utgave av Leif Johansens "makromodell med banker". (Vale 1988) Her vil et positivt skift i konsumfunksjonen i tillegg til økt inntekt og konsum, også gi økt investeringsetterspørsel. Nå viser det seg at resultatet hviler på en forutsetning om at et positivt skift i konsumfunksjonen "finansieres fra kistebunn" (husholdningenes kassebeholdning). Etterspørselsskiftet ledsages altså av en økning i den sirkulerende pengemengde, og investeringsveksten kan kanskje oppfattes som en utilsiktet virkning av måten husholdningenes spareatferd er modellert.

For å kunne bruke Keynes inntektsteori til å introdusere inntektsfordelingens rolle, tar jeg utgangspunkt i basismodellen. Tenk deg at vi ser på en lukket økonomi uten offentlig sektor, variable priser, penger eller rentenivå. Og der makrokonsumet er en lineær funksjon av nasjonalinntekten (konstant marginal sparetilbøyelighet), men der "konstantleddet" (den inntektsuavhengige komponenten i forbruksetterspørselen) gjøres til en funksjon inntekts- og formuesfordelingen i samfunnet: Jo jevnere fordeling jo sterkere etterspørsel. Et slikt ledd vil fungere som "motor" i økonomien, og økninger i dette bør oppfattes som et signal fra konsumentene om at de ønsker økt tilgang på varer og tjenester. Den marginale konsumtilbøyeligheten vil ikke øke, men det vil den gjennomsnittlige konsumtilbøyeligheten gjøre for gitt inntektsnivå. Hvis nå investeringsatferden modelleres slik at investeringene til enhver tid utgjør en fast andel av inntekten, vil modellen sikre at konsumvekst følges av vekst i produksjonskapasiteten. Et positivt skift i konsumfunksjonen tvinger frem en inntektsøkning som er tilstrekkelig til at konsumets andel av inntekten forblir uendret. Sånn sett lever forbruks- og investeringsvaresektorene alltid i harmoni.

En begrunnelse for ikke å trekke tilbudssiden mer eksplisitt inn, kan være at selv om en ugunstig pengepolitikk kan bremse utviklingen, er det på lengre sikt grunn til å vente en rimelig balanse mellom konsum og investeringer. Det er nemlig vanskelig å se hvordan eller hvorfor det skulle kunne oppstå store og økende avvik mellom produksjonskapasiteten i et samfunn og utnyttelsen av denne. Investeringsutviklingen setter på sikt ganske klare grenser for utviklingen konsumet. Og omvendt vil investeringene over tid neppe vokse fra konsumet. Trekkes tilbudssiden sterkere inn, vil endringer i prisforholdet mellom konsum- og investeringsvarer, spille en rolle.

Produsentene vil ha muligheter for å velte høye lånekostnader over på konsumentene. Samlet aktivitetsnivå er det imidlertid lite de kan gjøre med.

Poenget med dette eksperimentet har bare vært å understreke at det ikke er noe grunnleggende i Keynes inntektsteori som tilsier konflikt mellom konsum og investering – jeg foregir ikke å ha konstruert en god eller realistisk beskrivelse av forholdet mellom fordeling, etterspørsel og produksjon i samfunnet. Antar man imidlertid at John Hicks IS-LM formulering delvis hadde som mål å vise at "money matters", og at man oppnår automatisk stabilisering via transmisjonsmekanismen, kan man muligens oppfatte investeringsfortrengning ved skift i konsumetterspørselen som en "utilsiktet" sideeffekt. Hvis teorien skal fungere i en ikke-statisk sammenheng blir en slik tolkning etter min oppfatning det mest naturlige. I et lengre perspektiv er det dessuten mer fruktbart å tenke seg at et etterspørselspress gradvis skyver den aggregerte etterspørselskurven utover, fremfor å forårsake et diskontinuerlig skift. Dersom vekst er et mål i den økonomiske politikken, vil det i en slik situasjon ikke være i myndighetenes interesse å føre en stram pengepolitikk, og på den måten hemme produsentenes muligheter for å svare på etterspørselspresset gjennom å bygge ut sin produksjonskapasitet.

IS -LM modellen fulgte raskt etter utgivelsen av "The General Theory" og var et resultat av John Hicks anstrengelser for å gjengi noen av Keynes ideer i en matematisk determinert modell: "Når Hicks innfører en determinert, statisk matematisk modell, tar han farvel med den egentlig dynamiske problemstillingen til Keynes. Keynes var spesielt oppmerksom på at politikkendringer kunne påvirke aktørenes atferd og forventninger."
(Golombek 1989)

Her er det fristende å komme med en digresjon. Med all respekt for John Hicks og andre teoretikers innsats, bør man likevel kunne spørre om ikke forskningen i noen grad har fulgt "matematisk minste motstands vei". Det kan opplagt være nyttig å gi et viktig poeng en elegant matematisk formulering. Men dersom graden av matematisk eleganse blir avgjørende for hvor stor oppmerksomhet konkurrerende teorier får blant

brukere av økonomisk teori og dette virker tilbake på forskningen – da har man etter mitt skjønn et alvorlig problem.

Anyone who constructs an equilibrium in the flows and neglects what happens to the stocks may be guilty of false reasoning if the stocks are not in equilibrium at the end of the period. This neglect is blamed on the IS-LM model... The contradiction can be done away with by modelling the movement of the stocks, but that leads to a jungle of complex possibilities in which the attractive simplicity of the IS-LM model is lost." (Pen 1984)

Nicholas Kaldor (1989) argumenterer helt generelt for at Keynes og hans tilhengere var lite villige til å innse – eller ta konsekvensen av – at imperfekt konkurranse er den dominerende markedsformen. Og videre at keynesianerne slik gav ammunisjon til sine nyklassiske opponenter som ganske riktig hevder at fri konkurranse i alle markeder gir full sysselsetting, og at eventuell ledighet derfor må være en konsekvens av fagforeningsvirksomhet. Kaldor følger opp med følgende sterke uttalelse:

If economics had been a "science" in the strictest sense of the word, the empirical observation that most firms operate in imperfect markets would have forced economists to scrap their existing theories and start thinking along entirely new lines...

Ved å åpne for at prisnivået kan endres, har IS-LM modellen kunnet gi opphav til en aggregert etterspørselsside som har fungert på en teknisk overbevisende måte i kombinasjon med tilbudssider av forskjellige slag. Blant annet har man fått et innslag av makromodeller der reallønn, sysselsetting og aktivitetsnivå bestemmes i arbeidsmarkedet. I den enkleste versjonen antar man at det alltid er full sysselsetting og at prisene er fullstendig fleksible. Fordi man dessuten forutsetter "markup pricing" (produktprisen tilsvarer her lønnskostnader per enhet, pluss et gitt prosentvis påslag), vil en gitt økning i det nominelle lønnsnivået alltid slå ut i en tilsvarende prosentvis økning i prisnivået. Siden lønnsøkninger dermed ikke påvirker arbeidernes faktiske

kjøpekraft eller den funksjonelle inntektsfordelingen, får krav om lønnsøkninger et latterlighetens skjær.

Etterspørselssidens oppgave er her redusert til å tilpasse pris- og rentenivået slik at faktisk investeringsetterpørsel tilsvarer differansen mellom produksjon og konsum. Slike rekursive modeller er særlig egnet til å vise at forsøk på å oppnå økt sysselsetting og behovstilfredsstillelse i form av økt konsum eller offentlige utgifter gir fortrenning av investeringer i et 1:1 forhold, og at en ekspansiv pengepolitikk kun gir inflasjon. At fordelingen av inntekt mellom kapitaleiere og lønnsarbeidere ikke virker tilbake på etterspørselen i slike modeller blir i denne sammenheng kanskje bare et mindre poeng, ettersom økt konsumetterpørsel uansett gir full fortrenning.

En aggregert etterspørselsfunksjon med opphav i IS-LM modellen blir også brukt i deler av moderne teori om arbeidsledighet. I for eksempel Layard, Nickell and Jackman (1991) er denne tvunget over på logaritmisk form og det har krevet visse modifikasjoner. Blant annet fordi etterspørselssiden knapt er gjenkjennelig blir den lite påaktet, men tjener likevel til å gi modellene en legitimitet de – etter min mening knapt fortjener. At modellene som presenteres i boken er mange og kompliserte, forhindrer ikke at deres forklaringskraft avhenger fundamentalt av realismen i en rekke sterke forutsetninger. Implisitte antakelser om at fordelingen ikke påvirker etterspørselen, og at den (med unntak av i effektivitetslønnsmodeller) heller ikke påvirker samarbeidet og innsatsen produksjonslivet, er avgjørende for mange av prediksjonene.

3.4 NOEN TANKER OM FORDELINGENS BETYDNING FOR TILBUDSSIDEN OG OM HVORDAN INVESTERINGSATFERDEN BESTEMMES

La meg gjenta Preben Munthes formulering som et utgangspunkt for en beskrivelse av essensielle trekk ved tilbudssiden: "Samvirket mellom de to produksjonsfaktorer skaper et produkt". Denne sammenhengen formuleres gjerne analytisk ved makroproduktfunksjonen $Y=f(N,K)$; det vil si at det for enhver tenkelig kombinasjon av innsatsfaktorer følger en bestemt mengde ferdig produkt. Dette er egentlig en streng presisering av sammenhengen mellom inn- og outputs. Jeg vil først liste opp noen av

de bakenforliggende forutsetningene, og deretter antyde hvordan enkelte av disse bør modifiseres dersom inntektsfordelingen kan tenkes å påvirke forholdene på tilbuds- og etterspørselssiden, og dersom produktfunksjonen skal tilpasses et mer langsiktig tidsperspektiv.

a) Produksjonen er teknisk effisient; det vil si at innsatsfaktorene til enhver tid samarbeider på den måten som gir størst mengde ferdig produkt for det gitte tekniske og organisatoriske kunnskapsnivå. Hvis vi i denne sammenheng oppfatter innsatsfaktoren kapital utelukkende som produksjonsutstyr, vil ansvaret for et effektivt samarbeide ligge på arbeidskraften. Teknisk effisiens kan dermed defineres som at arbeiderne "gjør jobben sin".

b) Selve funksjonsformen forutsettes fast; m.a.o. at det tekniske og organisatoriske nivå er uforandret i analyseperioden. (I vekstteori finner man selvsagt også andre formuleringer.)

c) N og K antas å være av homogen kvalitet slik at inputs kan kvantifiseres på en enkel måte.

d) Brukt i makro forutsettes $f(N,K)$ å beskrive hvordan ulike mengder av en såkalt makrovare følger entydig av ulike kombinasjoner av arbeid og kapital. En rimelig betingelse for at denne antakelsen skal være brukbar, er at den produktsammensetningen som makrovaren representerer, ikke endres i analyseperioden.

e) I makro vil $f(N,K)$ måtte bygge på en forutsetning om at tilgangen på naturressurser er konstant – en forutsetning jeg ikke vil drøfte her.

Økt realisme (men dessverre også kompleksitet) får man gjennom følgende modifisering av produktfunksjonen: Mht. a) vil spørsmålet om arbeiderne "gjør jobben sin" avhenge av avlønningen, både absolutt og relativt til kapitalinntekten, og både på bedrifts og på samfunnsnivå.

The liberal reward of labour, as it encourages the propagation, so it increases the industry of the common people. The wages of labour are the encouragement of industry, which, like every other human quality, improves in proportion to the encouragement it receives. A plentiful subsistence increases

the bodily strength of the labourer, and the comfortable hope of bettering his condition, and of ending his days perhaps in ease and plenty, animates him to exert that strength to the utmost. Where wages are high, accordingly, we shall always find the workmen more active, diligent, and expeditious than where they are low... (Smith 1776)

Mht. b) vil jeg anta at teknisk og organisatorisk nivå i samfunnet blant annet vil avhenge av forholdet mellom arbeids og kapitalinntekt i bedriftene. Både fordi dette direkte kan påvirke arbeidernes motivasjon til å bidra til metode- og produktutvikling, og fordi relative faktorpriser indirekte påvirker innovasjonsprosessen gjennom den betydning de har for valg av teknikk og investeringsvolum.

Selvsagt er det slik at med høyere produktivitet kan arbeidsgiverne betale høyere lønn uten å måtte skjære ned profitten, og denne årsakssammenhengen står fremdeles i sentrum for våre dagers lønnsoppgjør. Men i et større historisk perspektiv blir den motsatte sammenhengen like viktig. Arbeidernes klassebevissthet og lønnskrav forsterker kapitalistenes interesse for mekanisering og rasjonalisering av produksjonen, slik at den produktivitetsøkning som arbeiderne "får del i", som det heter, langt på vei er et resultat av deres egne krav. En sterk fagbevegelse tvinger arbeidsgiverne til å gå på tå hev og til å se seg om etter stadig nye muligheter for forbedringer og besparinger. (Elster 1972)

Mht. c) betrakter jeg hverken kapital eller arbeid som homogene innsatsfaktorer – særlig ikke i et lengre perspektiv. Når det gjelder arbeidskraft vil inntektsfordelingen blant annet spille en rolle i den grad utjevning stimulerer oppbyggingen av "menneskelig kapital". Dersom forskning og utdanning finansieres gjennom et progressivt skattesystem, og utdanning vurderes som et gode for den enkelte, vil påvirkningen gå begge veier. En utdanning "finansiert av eliten" kan oppfattes som omfordeling av inntekt, selv om sistnevnte normalt vil dra fordeler av et høyt nivå på samfunnet "human kapital".

Mht. d) vil den produksjonssammensetningen som Y representerer, avhenge fundamentalt av både nivå på, og fordeling av inntekten i samfunnet.

Sammenhengen går her via etterspørselens sammensetning. Følgelig vil også potensialet for mekanisering og masseproduksjon påvirkes. Habakkuk (1967) har gjort en studie av hvordan høye arbeidslønninger påvirket mekanisering og dermed økonomisk vekst i USA på 1800-tallet, og uttaler at:

High labour-costs could be offset by mechanisation most easily where the products were plain and uniform. Therefore these products fell most in price; therefore people bought them in preference to the goods of variety and distinctive quality.

Fordeling av inntekt mellom arbeid og kapital blir av økonomer normalt assosiert med konflikt på grunn av motstridende interesser hos partene i arbeidslivet. Samlet inntekt til fordeling antas å være av en gitt størrelse, eller å være en fallende funksjon av lønnsarbeidernes reallønn. Tanken på konflikt vekkes også når kreditt skal fordeles mellom konsum og investeringer. Dette er ikke fordi økonomer tviler på at det – i fravær av kredittrasjonering knyttet til asymmetrisk informasjon eller liknende – kan skapes tilstrekkelig kreditt til å dekke etterspørselen fra alle låntakere som er villige til å betale en positiv realrente. Det er snarere fordi de skeptiske til økonomiens evne til å møte en samtidig økning i konsum- og investeringsetterspørsel.

Bekymring reiser også følgende problemstillinger: Hvis lønnsarbeiderne makter å gjøre krav på en "for stor del" av samfunnsinntekten – og dermed skviser profitten – hvorfor skal da noen bry seg med å ta opp lån eller bruke egenkapital for å sette i gang eller utvide produksjon av varer og tjenester gjennom investeringer? Og dersom lønnsarbeidere har høyere forbrukstilbøyelighet enn kapitalister, blir ikke da dessuten samlet sparing, og dermed grunnlaget for investeringer, redusert gjennom omfordeling? I det minste må vel redusert sparerate føre til at verdien av investeringsvarene faller som andel av samlet produksjon? Jeg vil forsøke å drøfte noen av disse problemstillingene nedenfor.

Nasjonalregnskapssammenhengene er et sett av definisjonssammenhenger til bruk for å systematisere statistisk informasjon om en økonomis tilstand på et gitt tidspunkt, eller aktivitet i løpet av en periode. De kan også med fordel brukes i økonomisk

teoretisering, men da i sammenheng med atferdsrelasjoner. Glemmer man for eksempel at konsum- og investeringsetterspørsmål er en forutsetning for produksjon og inntekt – og ikke bare kjemper om en eksogent bestemt produksjon – kan nasjonalregnskapssammenhengene gi overdrevne forestillinger om konflikten mellom alternativ bruk av ressurser og fordeling av inntekt.

There is incidentally a second variant of the Fallacy of Composition, which is likewise politically dangerous. This goes as follows. In living reality there is a leaden law that says: more of one means less of the other. That is a consequence of given income. Even for very rich people, more consumption means a sacrifice in the form of less saving. It is tempting, but less correct, to apply this rule to a country as a whole. "More consumption means less investment." The propositions in italics are correct when the productive capacity of a country is used almost completely, but not in the case of underspending. In that Keynesian situation the opposite may even be true: investment in capital goods suffer when sales are too low, and this situation is summoned up by too low a level of consumption. More consumption can then lead to more capital goods. Anyone who will not see this possibility is making a logical mistake. And once again the logical error is not an innocent one but may lead to a policy of restriction on spending that aggravates the depression. It is not for nothing that the conservative views on overconsumption are often accompanied by mistrust of macro-economics in general and Keynesian ideas in particular. The incorrect logic makes people ripe for a relapse into pre-Keynesian ideas.... Economists have at their disposal a logic which in some respects is better than that of people who are close to the so-called warm reality of so-called real life. By this logic I do not mean so much that we can design models with five hundred equations, or that we can prove the existence of Walrasian equilibrium. I mean rather that economists possess a kind of common sense that manages to avoid popular misunderstandings about macro-economic relations. It is not so much to be proud of, but perhaps something. And we should definitely defend this part of the mainstream against the dogmatic attacks from left and right. (Pen 1984)

Jeg har tidligere drøftet Keynes inntektsmodell i noen detalj, og vist at denne i sin enkleste form ikke betinger noen konflikt mellom alternative anvendelser av ressursene. Årsaken er selvsagt forutsetningen om ledig kapasitet. En inntektsutjevning vil øke forbruket. Og det økte forbruket vil dekkes gjennom bedre utnyttelse av kapasiteten. Investeringssetterspørselen kan reagere på en slik utjevning på ulike måter. Hvilken som er mest realistisk må man søke svar på utenfor modellen. I virkeligheten har både høy- og lavinntektsgrupper mange alternative anvendelser for sin kjøpekraft. Inntektsutjevninger vil ikke nødvendigvis – som hos Keynes – innebære at ressurser som har ligget ubrukt går inn i produksjon av forbruksvarer for lavinntektsgrupper. Omfordeling av inntekt vil normalt heller ikke – som i nyklassisk vekstteori – forårsake full fortrenghing av investeringer (det vil si at økt forbruk gir en tilsvarende reduksjon i investeringene og at samlet produksjon forblir uendret).

I den formaliserte versjonen av Keynes inntektsteori tenker man seg at det kun finnes én makrovare, og at denne fungerer like godt til konsum og som til investering i produksjonskapital. Konsum- og investeringsvarer er altså perfekte substitutter. Når man her definerer sparing som ikke-forbrukt inntekt, må enhver form for sparing ta form av produktive investering – i motsetning til for eksempel statusbygging.¹

A major weakness of the European economy that had to be overcome was not the inadequacy of capital, but the misinvestment and dissipation of capital.
(De Vries 1976)

Fordi jeg er opptatt av investeringenes kapasitetsutvidende effekt byr det på et problem at alle investeringer oppfattes som produktive. En slik forenkling kan kanskje forsvares dersom man i begrepet produksjonskapital bare inkluderer infrastruktur og den delen av boligmassen og transportmidlene som kan oppfattes som "indirekte produksjonsfaktorer" ved at de påvirker befolkningens helse og trivsel, samt mobilitets- og kommunikasjonsmuligheter, mens man utelukker muligheten for totalt uproduktive investeringer.

¹ Mange av fortidens praktbygg har vist seg svært holdbare – men ikke dermed særlig mer produktive.

Det videre også et problem at i den enkle inntektsteorien forsvinner alle nyanser med hensyn til hva forbruk i praksis kan tenkes å innebære. Dette er ikke å oppfatte som modellkritikk, men som en motivering av den drøftelse som følger.

The high rate of profit seems everywhere to destroy that parsimony which, if we may judge from experience, is inseparably connected with it. When profits are high, that sober virtue seems to be superfluous, and expensive luxury to suit better the affluence of his situation. (Smith 1776)

De såkalte severdighetene i verdens storbyer gir et godt bilde av fortidens skjeve fordeling og overklassens tilbøyelighet til uproduktive investeringer. Det handler i stor grad om praktbygg der mer eller mindre nødvendige administrative eller religiøse funksjoner bare har kunnet legitimere en liten brøkdel av byggekostnadene. Tilsvarende kan man i museene få se hvordan stor ressursbruk var et poeng i seg selv i produksjonen av klær, smykker og møbler. Alt dette er investeringsvarer – de har jo vart i hundrevis av år og har stor markedsverdi. Men de er altså ikke mer produktive av den grunn.

It is not known if there was any counter-cyclical timing to great house construction, although it seem unlikely that someone bent on having a new mansion, and willing to relocate physically whole villages in order to open up a pleasing vista, would have exercised the restraint needed for such a policy. (De Vries 1984)

Når man i tillegg vet at produksjonen i tidligere tider var langt mindre kapitalintensiv enn i dag – selv i de mest ekspansive økonomiene – og at ressursene generelt var underutnyttet på grunn av skjev fordeling og hamstring av penger på de velhavendes hender, da fremgår det at forskyvninger i inntektsfordelingen til fordel for lavinntektsgrupper gjennom tidene langt i fra behøver å ha redusert omfanget av produktive investeringer. Mitt inntrykk er at det motsatte normalt har vært tilfelle.

That portion of his revenue which a rich man annually spends, is in most cases consumed by idle guests, and menial servants, who leave nothing behind

the in return for their consumption. That portion which he annually saves, as for the sake of the profit it is immediately employed as a capital, is consumed in the same manner, and nearly in the same time too, but by a different set of people, by labourer, manufacturers, and artificers, who reproduce with a profit the value of their annual consumption. (Smith 1776)

Økonomisk teori gir begrenset veiledning med hensyn til hva det er som styrer investeringsatferden. Det er betegnende at begrepet "animal spirits" er blitt en gjenganger i litteraturen. Begrepet antyder at investeringsatferden kan være bestemt av ikke-rasjonelle, og derfor ikke-forutsigbare faktorer – herunder stemningsbølger i markedene. Tatt i betraktning det store antall ukjente variable som må inngå i en potensiell investors kalkyler, og hvor begrensede teoretiske kunnskaper mange av disse har – og særlig gjennom tidene har hatt – er begrepets appell forståelig. Det er her verdt å nevne at bortsett fra pessimistene i blant oss er det fleste overoptimistiske. Og de fleste tror også at de er bedre eller smartere enn flertallet. Forretningsfolk er neppe noe unntak fra regelen.

"This enables us to see that the expectation of profit (which may be greater or less than profits actually being realized at the moment) plays a crucial role in the rate of capital formation. But why – and this is the last and obviously the key question – should a profit not be expected from a new investment good?" (Heilbroner 1989)

Den investeringsteorien som kanskje har hatt størst gjennomslagskraft er den som forklarer ønsket kapitalbeholdning ut fra kapitalens brukerkostnad. Dette er et begrep som skal fange opp rentekostnaden ved bruk av lånt (eller egen) kapital, pluss kostnader knyttet til fall i annenhåndsverdi som følge av fysisk slitasje, at den innebygde teknikk blir foreldet, eller andre forhold som må ventes å bli tatt hensyn til i annenhåndsmarkedet. Fordi sosialøkonomer ikke har spisskompetanse på fysisk depresiering, vurdering av teknisk utvikling og andre relevante forhold, gjør vi den forenkende antakelsen at disse forholdene er gitte og kjent for investor. Dermed kan vi fokusere på rentenivåets betydning. Sammenhengen mellom rentenivået og kapitalbeholdning utledes med utgangspunkt i standard antakelser om markeds- og produksjonstekniske forhold, og under forutsetning av rasjonell og profit-

maksimerende atferd. Konklusjonen er som ventet at kapitalbehovet, og derfor investeringsetterspørselen, er en fallende funksjon av rentenivået. Fordi empirien gir begrenset støtte for en slik konklusjon bør modellens popularitet kanskje tilskrives en kombinasjon av matematisk eleganse, intuitiv appell, og – sist men ikke minst – mangel på noe bedre. Både IS-LM-modellen og en rekke andre makromodeller hviler derfor ganske tungt på forutsetningen om at investeringene er en fallende funksjon av rentenivået.

"Frank Knight long ago pointed out that the level of profits is overestimated by everyone - business as a whole suffers a loss, was his opinion in 1921. And a recent researcher, William Nordhaus, noted that "the corporate sector experienced essentially no net profitability", and that during a period, from 1948 to 1968, in which the American economy was nevertheless flourishing quite well." (Pen 1984)

Merk at brukerkostnadsteorien egentlig ikke gir noen svar på hvor stor del av samfunnsinntekten investorene krever for å få fart på økonomien. Alt den viser er at optimal beholdning av produksjonskapital oppnås når forventet kostnad ved å bruke "en ekstra maskin" i en periode, uttrykt ved kapitalens brukerkostnad, tilsvarer forventet salgsverdi av den produksjonsøkning som samme maskin forventes å gi mulighet for i perioden. Investorer er i denne modellen sikret en gevinst på "alle utenom siste maskin". Forholdet mellom totalt investeringsomfang og gjennomsnittlig kapitalavkastningsrate i økonomien – eller i bedriften - er imidlertid ikke forklart.

Merk også at når brukerkostnadsteorien benyttes som mikrofundament for investeringsetterspørselen i makromodeller, så undertrykkes det forhold at investorene sammen vil påvirke prisforholdet mellom investerings- og forbruksvarer. Kollektivt har de også påvirkning på rentenivået og derfor forholdet mellom lønnsomheten av direkte eierskap til produksjonskapitalen og av rene finansinvesteringer. De økte inntektsoverføringerne fra entreprenører og andre låntakere til netto-finanssparerere som følger av økt rentenivå, vil dessuten påvirke forbruksetterspørselen.

Lønnsnivået behandles i brukerkostnadsteorien som en hvilken som helst faktorpris. Normalt antas en substitusjonseffekt å stimulere til mer kapitalintensiv produksjon når lønningene stiger relativt til brukerkostnaden. Denne trekker altså i retning av økt investeringsvolum. Samtidig oppstår en negativ skalaeffekt på grunn av økning i faktorpriser (lønninger) relativt til produktprisen. Under normale antakelser og alt annet likt, vil lønnsøkninger derfor redusere etterspørselen etter både arbeidskraft og kapital selv om den relative nedgangen i bemanningen blir sterkest. I makro er det imidlertid problematisk å forutsette at alt annet er likt. Lønnsnivået påvirker også etterspørselen og derfor den prisen investorer kan få for sine produkter. Dersom økt lønn gir økt produktivitet, ryker *ceteris paribus*-forutsetningen også på bedriftsnivå. I virkelighetens verden har potensielle investorer ikke sikker kunnskap hverken om hva de må betale for råvarer og arbeidskraft, eller hva de kan få for sine ferdige produkter fra den dagen maskinene er produksjonsklare og ut deres "økonomiske levetid" (som igjen avhenger av nevnte priser). Siden produksjonsutstyret typisk skal nedbetales over flere år med justerbar rente og varierende prisnivå, er det jo uansett liten grunn til å gi rentenivået på investeringstidspunktet den forklaringskraft som forutsettes for eksempel i IS-LM modellen. (Formodentlig tenker man seg at myndighetene kan og vil låse rentenivået for en lengre periode, og at ikke kan oppstå problemer i form av økte rentepåslag som følge av endrede risikovurderinger etc.)

Som en kontrast til brukerkostnadsteoriens pessimistiske budskap med hensyn til virkninger av økt lønnsnivå, vil jeg presentere følgende håpefulle scenario: Dersom økte (og kanskje også mer sammenpressede) lønninger gir økt etterspørsel, og det dessuten er riktig å tro at den investorer flest oppfatter egne prosjekter som minst like gode som gjennomsnittet blant konkurrentene, da synes det også rimelig å tro at generelle lønnsøkninger indirekte kan stimulere til økte investeringer i næringslivet. Og dette altså til tross for økte lønnsutgifter. På sikt mener jeg det er grunn til å tro at produksjonskapitalen vil øke vesentlig raskere i egalitære land enn i de mer skjevfordelte. I hvert synes dette å være en rimelig antakelse i tidligere tider da eksport ikke i samme grad kunne være en vekststrategi, og man derfor i enda større grad måtte ta hensyn til betydningen inntektsfordelingen for den hjemlige etterspørselen.

Jon Elster (1972) beskrivelse av slavesamfunn i antikken illustrerer virkningene av ekstremt skjeve samfunnsforhold:

Videre vil stortilt bruk av slaver kunne hindre den økonomiske vekst i et samfunn, fordi slavenes forbruk er så lavt at det ikke kan komme i gangmasseproduksjon av forbruksvarer. ... (B)ruk av slaver hindrer mekanisering og automatisering i produksjonen, og dette av flere grunner. Slaveeierne investerer lite. Når de investerer foretrekker de å kjøpe flere slaver fremfor å kjøpe maskiner fordi prestisjen i et slavesamfunn gjerne er knyttet til det antall slaver man eier, og hvis de allikevel skulle investere i maskiner ville det gi dårlige resultater fordi slaver sjelden har den interesse for arbeidet som kreves for å håndtere komplisert maskineri.

Selv om man velger å tiltro brukerpristeorien en viss forklaringskraft, gir den altså lite veiledning med hensyn til optimal inntektsfordeling. Det er både fordi størrelsen på profitten på "alle utenom siste maskin" avhenger av hvor raskt kapitalens grenseproduktivitet faller, og fordi forventet etterspørsel i makro ikke kan antas å være uavhengig av lønnsnivået. Mitt inntrykk er at inntektsutjevning både har "flatet ut" tilbuds- og etterspørselskurver, og at omfanget av lønnsomme investeringer har steget parallelt med at gjennomsnittlige avkastningsrater har falt i mange bransjer og i samfunnet totalt. På etterspørselssiden skyldes dette at når budsjettene for store grupper av husholdninger øker, vil innslaget av nødvendighetsvarer med lav pris og inntektselastisitet falle relativt til varer og tjenester med høyere elastisiteter. På tilbudssiden ser man at tiltakende skalautbytte er blitt vanligere, og at bedriftene gjerne forsøker å ha ekstra kapasitet for å stå rustet til å ta markedsandeler ved økt etterspørsel. Dermed vil enhetskostnadene ofte være fallende, konstante eller bare svakt stigende for normale produksjonskvanta. Fordi overflødig kapasitet er ressurskrevende i seg selv, vil et sterkt etterspørselspress i seg selv bidra til en mer effektiv utnyttelse av samfunnets ressurser. Poenget er her at selv om kapasiteten vokser raskt vil den i et egalitært samfunn likevel normalt "henge etter" etterspørselen (som jeg altså mener er en viktig trekkraft), og en mindre andel av produksjonskapitalen vil skrotes på grunn av økonomiske foreldelse uten å ha tjenestegjort i den prosessen den var tiltenkt. Jeg understreker at jeg her delvis presenterer mitt eget subjektive

inntrykk, og at jeg ikke har hatt anledning til å lete etter empiri til støtte for disse synspunktene.

Nå er det selvsagt ikke noe problem i seg selv at brukerkostnadsteorien ikke gir anvisning på optimal inntektsfordeling i samfunnet – hvorfor skulle den det? Problemet er snarere at heller ikke andre etablerte modeller synes å gjøre dette, samtidig som det ser ut til at brukerkostnadstankegangen, eller mer generelt produksjonsteorien, brukt som mikrofundament i større modeller, kan påvirke økonomer til å tro at rimelige innsatsfaktorer ("bedre rammebetingelser") er det som kreves for at økonomien skal fungere godt på kort og lang sikt. Årsaken er trolig dels at realismen i slike ikke er tilstrekkelig diskutert, og at dels at motet og viljen til å forsøke å teoretisere uten eksplisitte modeller har sviktet. Matematikken har som vanlig fått brorparten av oppmerksomheten.

3.5 PENGE OG KREDITTFORHOLDENES BETYDNING FOR ØKONOMISK VEKST

Mange liker å gjenta at man ikke kan (les bør) leve på forskudd. Når det gjelder lukkede samfunn er dette i en viss forstand sant – med mindre man tenker seg en situasjon der samfunnet tærer på sin produksjonskapital eller annen realformue. Produksjon og inntekt er nemlig to sider av samme sak. Men dette forhindrer ikke at grupper i samfunnet kan leve på forskudd. Dersom min optimisme med hensyn til investeringenes respons på økt forbruksetterspørsel har noe for seg, taler dette for at kreditt (midlertidig utjevning av kjøpekraft) kan være et substitutt for en jevn inntektsfordeling – i hvert fall innen visse grenser. Et lavt realrentenivå vil være til god hjelp, sammen med generell optimisme blant låntakere og -givere. I det lange løp tror jeg likevel en mer permanent utjevning er en nødvendig forutsetning for varig og stabil vekst.

Inntekts- og formuesfordelingen i et land gir et uttrykk for hvordan disposisjonsrettighetene til den løpende produksjonen og til realkapitalen er spredt på samfunnsmedlemmene. Deler av disse rettighetene vil være uspesifiserte i den forstand at de tar form av kjøpekraft – et potensial for å gjøre krav på varer eller tjenester gjennom kjøp. De løpende inntektene som tilfaller produksjonsfaktorene i en

markedsøkonomi, vil representere slik kjøpekraft og normalt utbetales i form av likvide midler. Med landets formue er det annerledes. Finansformuen utgjør bare differansen mellom fordringer på, og gjeld til, andre nasjoner. Årsaken er at ethvert innenlandsk pengekrav vil motsvares av en tilsvarende gjeld, og vil derfor utlignes ved aggregering over samtlige husholdninger. Finansformuens likviditet er en funksjon av løpetidene for de ulike gjelds- og fordringsposter i kapitalregnskapet.

Fysisk kapital hjemme og i utlandet utgjør den *resterende* del av nasjonalformuen. I drøftelsen som følger vil jeg forenkle ved å anta at økonomien er lukket. (Den historiske delen av oppgaven inneholder en rekke betraktninger rundt åpne økonomier.) Inntekt som ikke utbetales i form av likvide midler kan vanskelig anvendes til løpende transaksjoner. På den annen side vil likvider kunne kjøpe varer og tjenester uansett hvor de skriver seg fra. Likvider som ikke stammer fra inntekt, formue, arv, gave eller tyveri, må være lånt. Et lån representerer en midlertidig overføring av kjøpekraft mellom aktører – normalt mot godtgjørelse i form av rente.

Det er ikke noe lovmessig forhold mellom størrelsen på den løpende produksjonen og mengden av likvide midler på den andre. Men en viss avhengighet er det likevel. En stram likviditet bremser mulighetene for å bytte varer og tjenester i markedet på en effektiv måte. I prinsippet kan dette kompenseres ved at pengeverdien eller likvidenes omløpshastighet øker. I praksis vil imidlertid deflasjon være forbundet med store negative konsekvenser fordi folk motiveres til å utsette varekjøp, samtidig som minimumsnivået for realrenten i samfunnet stiger – noe som kan medføre økte lånekostnader og redusert kredittvolum. Høye lånekostnader virker dessuten til omfordeling av inntekt til grupper med netto finansformue. Disse er gjerne velstående mennesker med lav konsumtilbøyelighet, slik at omfordelingen virker kontraktivt på etterspørselen.

I tidligere tider gav mangel på likvider blant annet problemer med utbetaling av lønninger til arbeidsfolk, og ressurser måtte settes inn for å skape pengeetterlikninger eller gjennomføre transaksjoner på alternative måter. De mest ekspansive økonomiene utviklet tidlig likvide midler i tillegg til sedler og mynt. Sedler var i seg selv inntil forholdsvis nylig et eksempel på at "dokumenterte krav på fysiske

gjenstander" (gull) kunne brukes som betalingsmidler i ulike transaksjoner. Så lenge seddelinnløsningsplikten bestod satte tilgangen på monetære metaller grenser for seddelmengden (dog ikke i et 1:1 forhold).

Finansinstitusjoners inn- og utlånsvirksomhet gav, sammen med utviklingen av ulike "sjekksystemer" og andre kredittinstrumenter, både økt kreditt og muligheten for å løse fundamentale likviditetsproblemer som hverken deflasjon eller økt omløpshastighet for penger kunne ta seg av. På liknende vis som pengenes transaksjonsevne avhenger av omløpshastigheten (det vil si hvor mange ganger de blir brukt i løpet av en periode), innebærer kredittmultiplikatorprosesser at kreditt (engang utlånte penger) vender tilbake til finansinstitusjonene i form av likvide innskudd, og derfor kan brukes som grunnlag for nye utlån. Dersom alle transaksjoner må gjøres opp med sedler eller mynt, vil kredittmultiplikatorprosessene bare ha indirekte virkninger for likviditeten i samfunnet. (Det blir ikke flere penger, men kreditt gir muligheten for at pengene gjøres tilgjengelig for noen som ønsker å bruke dem umiddelbart.) Finansinstitusjonenes bidrag til økonomisk ekspansjon ligger primært i at de har bidratt til å løse koordinasjonsproblemet (reduserer kistebunnsparing ved å kople potensielle långivere og låntakere), og at de har utviklet *near-money* som supplementer til sedler og mynt. Et eksempel er bruken av sjekk eller betalingskort som innebærer at betalinger kan gjøres opp gjennom rene bokføringsmessige omposteringer mellom innskuddskonti i – eller mellom – finansinstitusjoner.

Dersom min hypotese om inntektsfordelingens betydning for vekst via etterspørselen har forklaringskraft, er det også rimelig å tro at en skjev fordeling delvis kan kompenseres gjennom økt kredittgivning. Dersom en låntaker – med eller uten grunn – tror at han i fremtiden vil være i stand til å betjene et lån på gitte vilkår, og han makter å finne en långiver som er av samme oppfatning, da vil samlet etterspørsel i samfunnet kunne øke. Långiver kan imøteese en avkastning på sine sparepenger, og låntaker kan skaffe seg varer eller tjenester til konsum eller investering. Dersom noe av den økte etterspørselen kan dekkes gjennom økt produksjon, altså at den ikke utelukkende virker til å drive opp prisnivået, har lånetransaksjonen bidratt til økt ressursutnyttelse og behovstilfredsstillelse i samfunnet.

På makronivå kan kredittgivning til husholdninger etter mitt skjønn dels oppfattes som en prosess der "låntakere dekker sine egne behov gjennom å legge til rette for økt medvirkning i produksjonen av varer og tjenester". En slik synsmåte bygger på en antakelse om at det i stor grad er grupper med behov som overstiger deres kjøpekraft som vil svare på en økning i etterspørselen etter arbeidskraft. Årsaken er at det normalt vil være størst ubalanse mellom behov og kjøpekraft hos grupper som er rasjonert i arbeidsmarkedet. Økt sysselsetting vil være avledet av deres egen kredittbaserte etterspørsel etter vare og tjenester. I en slik kontekst blir ikke långivernes rolle primært å utsette sin behovstilfredsstillelse til fordel for låntakere. Den blir snarere å utruste låntakere med en "midlertidig tillatelse til selv å dekke sine behov gjennom økt produksjon" – en mulighet som ellers vil være blokkert i en markedsøkonomi hvor nesten alle ressurser er privatisert. Adam Smith kan minne oss om at det er lenge siden kalde og sultne menneske fritt kunne dekke sin behov gjennom å sanke ved eller mat i naturen:

As soon as the land of any country has all become private property, the landlords, like all other men, love to reap where they never sowed, and demand a rent even for its natural produce. The wood of the forest, the grass of the field, and all the natural fruits of the earth, which when land was in common, cost the labourer only the trouble of gathering them, come, even to him, to have an additional price fixed upon them. He must then pay for the license to gather them; and must give up to the landlord apportion of what his labour either collects or produces. This portion, or, what comes to the same thing, the price of this portion, constitutes the rent of land, and in the price of the greater part of commodities makes a third component part.

I mange økonomiske modeller er rentenivåets rolle kun å bidra til en effektiv ressursallokering gjennom å angi hva ressursene kunne kastet av seg i alternative anvendelser. Man er generelt lite opptatt av hvorvidt det er snakk om egen- eller fremmedkapital. I andre modeller har rentenivået en direkte betydning for aktørenes spareatferd – det vil si deres valg av konsumbane. Virkningen av en renteøkning på folk spareatferd er imidlertid ikke entydig. Samtidig som økt rente øker den tilveksten i fremtidig konsum som en enhets sparing i dag gir muligheten for, så vil økt rente

redusere det sparebeløpet som er nødvendig for å nå en gitt verdi på den formuen man ønsker seg i fremtiden. Et viktig poeng som blir lite berørt i *mainstream* teori er at rentenivået ikke bare er en målestANDARD eller ressursallokeringsmekanisme, men også har betydning for hvor store inntektsoverføringer man får mellom netto låntakere og -sparere i samfunnet. Myndighetenes holdninger til penger og kreditt har også betydning for veksten ved at rentenivået påvirker forholdet mellom avkastningen på direkte- og indirekte eierskap til produksjonskapitalen i samfunnet.

La meg gjennom et tankeeksperiment forsøke å illustrere den betydning pengenes funksjon som verdioppbevaringsmiddel kan ha for samfunnsutviklingen. Anta at vi ser på et samfunn som kun produserer en vare, og der det i første omgang hverken finnes penger eller kreditt. Denne varen kan konsumeres direkte, eller reproduseres gjennom investering i en produksjonsprosess der den selv inngår som eneste innsatsfaktor i tillegg til arbeidskraft. Fordi fordelingen er skjev spiser arbeiderne opp sin del av inntekten, og akkumulasjon kan bare finne sted hos en kapitalistgruppe. Denne kan til gjengjeld velge mellom tre ulike anvendelser for sin inntekt; å konsumere, investere eller "spare" den. Fordi utlån utelukkes vil sparing bety lagring. Anta videre at grensenytten av konsum er avtakende, at grenseproduktiviteten i produksjonen er det samme, og at varen har begrenset holdbarhet. I en slik verden kan det være rasjonelt med et investeringsomfang der grenseproduktiviteten av investeringer er mindre enn én – det vil at man får en mindre varemengde i neste periode enn man oppgav i denne. (Det er bedre å få tilbake én potet for hver annen man setter, enn at begge råtner i kjelleren.)

Anta nå at penger introduseres i denne primitive økonomien, men at kreditt for enkelhets skyld stadig er utelukket. Dersom sparerne har tillit til at pengeverdien holdes konstant vil de ikke investere med mindre avkastningsraten er positiv. Nå er nemlig sparing i penger et alternativ til både investeringer og til sparing i den bedravelige varen. Det som var rasjonell atferd i en økonomi uten penger, fortøner seg nå som overinvestering for den enkelte investor. Resultatet er lavere investeringsvolum, og lavere sysselsetting og aktivitet. Dette kan uttrykkes som at myndighetene ved sin pengepolitikk forleder den enkelte investor til å tro at (eller handle som om) samfunnets produksjon er mer lagringssterk enn den faktisk er.

Dersom myndighetene nå i stedet bestemmer seg for å øke pengemengden slik at pengeverdien faller med en takt tilsvarende gjennomsnittlig fysisk depresiering av produksjonen i samfunnet, kan penger fungere som transaksjonsmiddel uten at investeringsvolumet faller. Slik kan eksistensen av penger, og myndighetenes holdning til å bevare pengenes verdi, få virkninger for realøkonomien også i et samfunn uten kreditt.

I virkelighetens verden med *penger og kreditt* kan inflasjon motivere långivere til å akseptere en lavere realrente enn ellers. Realrenten kan i og for seg godt være negativ, så lenge den nominelle renten gir en rimelig kompensasjon for risiko og transaksjonskostnader. Samtidig vil låntakere dra fordel av lavere realrente, og kredittetterspørselen vil derfor kunne øke. Hvordan samlet kredittvolum påvirkes, avhenger av hvilke alternativer potensielle finanssparere har. Man kan ikke utelukke at kreditttilbudet for en gitt nominell rente øker. En ekspansiv virkning på økonomien kan også oppnås dersom potensielle sparere i stedet øker sitt eget forbruk eller går direkte inn med investeringer i produksjonskapital. Når inflasjonen truer med å spise opp finansformuen, er dette en rasjonell atferd. Fordi det nominelle rentenivået i henhold til Fisher-likningen (Dornbusch 1990) i prinsippet kan tilpasse seg en hvilken som helst inflasjonstakt, er virkningen på realrentenivået av en pengemengdeøkning usikker. Det er uansett et faktum at uten inflasjon er det en klar nedre grense for hvor lavt realrenten kan falle. I en verden med "asymmetrisk prisstivhet" vil en moderat inflasjonstakt dessuten lette ressursallokeringen fordi den muliggjør endringer i relative priser uten at prisene på enkeltprodukter behøver å falle. Samtidig vil en ekspansiv pengepolitikk selvsagt minske risikoen for deflasjon.

Hvis man altså tror at det normalt vil finnes ledige ressurser i et samfunn; at ulike grupper har ulik tilbøyelighet til kjøp av varer og tjenester; og at hyperinflasjon forutsetter en ekstrem atferd hos myndighetene (og derfor lett kan unngås), da er det samtidig grunn til å vente at en "pragmatisk holdning" til penger og kreditt vil kunne bidra til økonomisk vekst.

4 NEDERLAND I HANDELSKAPITALISTISK TID – PRØVING AV HYPOTESEN MOT HISTORISK ERFARING

Denne historiske delen av oppgaven er organisert slik: I 4.0 gir jeg en generell beskrivelse av inntekts- og produktivitetsutviklingen i Nederland i handelskapitalistisk tid. Denne knyttes til Angus Maddisons (1982) betraktninger i "Phases of Capitalist Development", og jeg trekker også på andre kilder. Utviklingen i inntekts- og formuesfordelingen behandles i denne sammenheng. I 4.1 kommer en innledende historisk beskrivelse av utviklingen fra 1500-tallet. Løsrivelsen fra Spania knyttes til spesielle trekk ved det nederlandske samfunnet. I 4.2 drøfter jeg forhold i jordbruket som i år 1700 "bare" absorberte omlag 40% av arbeidsstyrken. Jordbruket i Nederland skilte seg ut internasjonalt ved høy produktivitet, og ved spesialisering i henhold til naturlige og menneske-skapte komparative fortrinn. Landet var ikke selvforsynt med viktige matvarer. I 4.3 drøfter jeg transportmulighetenes betydning generelt, og mer spesielt hvordan nederlenderne tidlig og kollektivt gikk la forholdene til rette for effektivisering av effektiv person- og varetransporten. I 4.4 beskriver jeg fiskerienes betydning, både direkte ved at de skaffet god næring til befolkningen, og indirekte ved at de gav valutainntekter og la grunnlaget for landets suksess som sjøfarende nasjon. I 4.5 drøftes skipsfartens betydning og verftene rolle nærmere. I 4.6 diskuterer jeg byutvikling generelt, og særtrekk ved de nederlandske byene som huset en uvanlig høy andel av befolkningen. Her gjør jeg mer eksplisitt bruk av en del av de ideer jeg har presentert i den teoretiske delen av oppgaven. I 4.7 gir jeg en oversikt over penge, kreditt og valutaforholdene, og drøfter deres betydning for veksten gjennom å lette koordinasjonsproblemet og ved å stimulere konsumetterspørselen. I 4.8 vender jeg tilbake til industri og manufaktur som også ble berørt i tilknytning til byene. Mine "veier til vekst" gjennom egalitet blir relativt grundig behandlet i denne forbindelse. Jeg forsøker dessuten å sannsynliggjøre at det var en nær sammenheng mellom hjemme- og utemarkeder, og derfor også mellom utemarkeder og fordelingen av materielle goder i hjemlandet. I 4.9 drøfter jeg Nederlands relative stagnasjon (eller tilbakegang) fra midten 1600-tallet. Jeg argumenterer for at denne ble utløst av ytre forhold; av andre lands bevisste anstrengelser for å overta nederlendernes posisjon innen internasjonal handel, transport og finans. Videre argumenter jeg for at en medvirkende årsak til at tap av eksterne markeder fikk så store negative konsekvenser for dynamikken i den

nederlandske økonomien, var at landet fungerte som "verdens sentralbank". Spesielt diskuterer jeg hvordan en slik funksjon kan legge føringer på valutakursutviklingen. Fordi aktiv sentralstyrt omfordeling av inntekt og formue til fordel for svake grupper var et "ikke-tema" i datidens økonomier unnlater jeg å spekulere i hvorvidt slik politikk kunne avhjulpet situasjonen. Nederlands egalitære fordeling hadde på samme måte som i USA noe senere – og i større grad enn i de fleste av dagens OECD-land i vårt århundre – sitt utgangspunkt i "naturgitte forhold". Blant annet derfor vil jeg heller ikke i denne historiske delen av oppgaven drøfte hverken hvorvidt myndighetene kan eller bør påvirke inntektsfordelingen.

4.0 SAMFUNNSINNTÉKT, FORDELING OG ANDRE VIKTIGE INDIKATORER

However, the forces animating growth in the lead countries are more mysterious and autonomous than in the follower countries, whose growth path can be more easily influenced by politics to mimic the achievements of the leader and exploit the opportunities of relative backwardness. (Maddison 1982)

Som nevnt i innledningen identifiserer Angus Maddison Nederland som det økonomiske lederlandet fra 1700 til 1780 ut fra det kriteriet at Nederland hadde den høyeste arbeidsproduktiviteten. Han skriver at per capita inntekt rundt 1700 var en halv ganger høyere enn hos nærmeste rival England. Og at England først i 1820 nådde det inntekts- og produktivetsnivå Nederland hadde rundt 1700. At Maddison skifter fokus til England i 1780 begrunner han ved den raske teknologiske utvikling som fant sted i produksjonen av bomulls-tekstiler og jern, og i utviklingen av forbrenningsbasert bevegelsesenergi (les dampmaskinen). Dersom Maddisons estimer gir en rimelig god beskrivelse av virkeligheten innebærer det at Nederland i år 1700 må ha nådd et inntektsnivå som få av de øvrige europeiske landene kunne oppvise før den omfattende industrialiseringen i annen halvdel av 1800-tallet. Det er i så fall meget imponerende.

Følgende spørsmål reiser seg: Når begynte den økonomiske utviklingen i Nederland for alvor å skyte fart? I hvilken periode var veksten sterkest? Når stagnerte

utviklingen i Nederland, og hvor sterk var stagnasjonen? Og hvordan utviklet fordelingen seg i de ulike faser? Van Zanden (1993) har gjort beregninger av utviklingen i noen nøkkeltall for provinsen Holland fra 1500 til 1805. Tall for hele landet har vært vanskelig tilgjengelige. Undersøkelsen synes å indikere at produksjonsveksten i perioden fra 1500 til 1580 var beskjeden (0,5 %), og at shipping og fiske var de eneste virkelig ekspansive sektorene. Betydelig produksjonsvekst (1,2 %) i alle sektorer under ett, fant bare sted i perioden fra 1580 til 1650, og da hovedsakelig i industri, handel, shipping og jordbruk. Fra annen halvdel av 1600-tallet og frem til begynnelsen av 1800-tallet skal nesten samtlige sektorer ha vært preget av stagnasjon eller tilbakegang. Industrien gikk tilbake i hele denne perioden. Jordbruksproduksjonen falt frem til 1750 for så å ta seg opp, mens fiskeriene viser motsatt utvikling. Selv om Van Zanden ikke er eksplisitt her, kan en estimert nullvekst i "internasjonale tjenester" totalt, kombinert med kunnskap om sterk tilbakegang i blant annet shipping, tyde på at finanssektoren fortsatte å ekspandere. Det ser videre ut til at produktiviteten målt ved produksjon per capita i samtlige sektorer sett under ett, stod stille fra 1500 til 1580; at den vokste med bare tre promille pro anno fra 1580 til 1650; og at den gikk svakt tilbake fra 1650 til 1805 - i hvert fall etter 1750. Her presenteres ikke sektorvise tall.

I følge Van Zanden vokste per capita inntekt (GDP) i gullalderen med mellom 30 og 60 prosent; det vil si med mellom 0,33 og 0,59 prosent pro anno, altså ikke nettopp det vi i dag forbinder med sterk vekst – men likevel vesentlig bedre enn i andre land. Er disse resultatene forenlige med Maddisons observasjoner? La meg begynne med produktivitetsutviklingen. Noe av forklaringen kan trolig knyttes til selve urbaniseringsprosessen. Gjennom gunstig forskyvning av sysselsettingen mellom sektorer kan produktivetsveksten i landet ha vært høyere enn "gjennomsnittet". Og bortsett fra jordbruket var de ekspansive sektorene lokalisert nettopp i byer og tettsteder. Van Zandens påvisning av at per capita inntekt vokste raskere enn gjennomsnittsprодуктивiteten er også delvis forklart ved hjelp av sektorforskyvninger. I tillegg kommer at nederlendere var spesielt dyktige til å tilpasse seg – og å påvirke – etterspørselsutviklingen for varer og tjenester som ble handlet internasjonalt. Ressursene fulgte altså sektorer der både pris og produktivitetsutviklingen var gunstig. Maddisons inntrykk av at Nederlands produktivitets og inntektsnivå var

usedvanlig høyt i handelskapitalistisk tid støttes av samtidens observatører og av de fleste historikere. Denne overlegenheten kan ikke forklares utelukkende ved den beskjedne ekspansjonen fra 1580 til 1650 som Van Zanden påviser. Selv sier han:

It is more likely that the first major period of growth in the Dutch economy took place before 1500. The many relatively modern features of the Dutch Economy around 1500 support such an interpretation. ... As research into the economic development of Holland during the early modern period progresses, it is increasingly apparent that Holland's advance probably has to be dated as far back as the period 1350-1400, much earlier than most historians have hitherto suggested.

Alt i alt er det altså grunn til å anta at Nederlands økonomi vokste betydelig fra allerede flere hundre år før gullalderen. Selv tviler jeg dessuten på at produktiviteten stod stille fra 1500 til 1580, og jeg tror den vokste raskere fra 1580 til 1650 enn hva Van Zandens tall gir uttrykk for. Tidsserier for forhold som ligger så langt tilbake er svært usikre og man har i tillegg generelle problemer knyttet til måling av produktivetsutviklingen over lang tid. At produktspekteret endres sterkt over lengre tidsperioder, bidrar til store måleproblemer.² Med hensyn til utviklingen etter 1650 synes det å være generell enighet om at den økonomiske utviklingen i Nederland stagnerte. En antydning av årsaken til tilbakegangen gir Van Zanden når han skriver at:

In this period the Dutch economy showed all the features of the stationary state described by Adam Smith, in which economic growth has come to a standstill because of declining investment opportunities.

Hva så med fordelingen? Her er det tilgjengelige tallmaterialet såpass begrenset at jeg må nøye meg med å gjengi noen kvalitative observasjoner.

² Selv innenfor relativ korte tidsperioder møter man store utfordringer i forsøk på å måle prisutviklingen. Og hvis man ikke kan måle prisutviklingen kan man heller ikke egentlig si noen klart om mengdeutviklingen.

Ved midten av 1600-tallet var Nederland utvilsomt Europas mest velstående rike, også når man sammenligner samfunnsgruppe for samfunnsgruppe. Det forretningsmessige og rasjonelt drevne jordbruket gav bøndene større inntekter enn deres standsfeller i utlandet hadde, men også de jordløse i byene og på landsbygda hadde det bedre. Et unntak må kanskje gjøres for det fåtallige aristokratiet i mesteparten av provinsene. De var nok mindre velstående enn i mange andre land. En slik sammenlikning ville falle best ut for borgerskapet i byene, fremfor alt i kystprovinsene. (Aschehoug 1985)

Det kan kanskje være grunn til å tro at fordelingen var enda jevnere før gullalderen. Årsaken er at borgerskapets kapitalakkumulasjon sannsynligvis var en tidkrevende prosess, og at landet (trolig) var uvanlig rikt allerede på 1500-tallet. Utviklingen i borgerskapets velstand utover på 16 og 1700-tallet kan gi noe av årsaken til Nederlands relative tilbakegang. Også her synes historikerne å være enige om at samtidig som deler av borgerskapet etter hvert steg til fantastisk rikdom, trakk de stigen opp etter seg. Både markedene og adgangen til disse ble begrenset, og inntektene ble i tiltakende grad generert gjennom monopoler og finansinvesteringer hjemme og i utlandet. Mye kapital gikk også til direkte investeringer i andre land for å omgå nye handelshindringer påført av blant annet Storbritannia. Dessuten gav patrisierne seg hen til en stadig større luksus. Og landeiendommer steg kraftig i verdi etter hvert som eliten utviklet et sterkere behov for herregårder. Dette fikk negative konsekvenser for jordbruksproduksjonen. Sannsynligvis bidro den lavere etterspørselen etter arbeidskraft til lavere forhandlingstyrke på arbeidstakersiden, lavere lønninger, og derfor svekket vareetterspørsel – med andre ord en selvforsterkende negativ prosess.

4.1 INNLEDENDE HISTORIKK

Den Nederlandske Republikk ble dannet i 1581 etter at den nordlige delen av "The Lowlands gjennom langvarig krig hadde løsrevet seg fra Spania. Det er betegnende at den allerede langvarige konflikten med herrefolket i Madrid eksploderte i 1567 som følge av Spanias planer om å igangsette kjetterprosesser i Nederlandene. Befolkningen satte en høy pris på individuell frihet, og hadde ikke tradisjon for å

underkaste seg religiøse, føydale eller andre autoritære institusjoner. Den forsvarsevne det to millioner sterke landet viste, først gjennom 80 års konflikt med Spania, og senere gjennom kriger med England og Frankrike er forbausende. Særlig fordi landet samtidig viste en sterk økonomisk utvikling (selv om dette åpenbart bidro til å lette krigsfinansieringen).

Institusjonelle forhold spiller en viktig rolle i et lands økonomiske utvikling. En markedsøkonomis evne til effektiv ressursallokering avhenger av at det finnes rettslige rammer for den økonomiske aktiviteten, og at lover kan håndheves på en konsekvent og rettferdig måte. At to personer kan øke sin nytte ved frivillig bytte av varer og tjenester, utelukker ikke at en av dem kan komme bedre ut gjennom tyveri. Historien viser at demokratiske regimer over tid generelt har dannet en gunstigere ramme for økonomisk utvikling enn alternative styreformer. Fordi det i et land med en relativ jevn fordeling sjeldnere finnes grupper med økonomisk makt og interesse av å sabotere en demokratisk utvikling, og fordi et demokratisk styre vil lette gjennomføringen tiltak som bidrar til utjevning, er det rimelig å tro at egalitet og demokrati virker gjensidig understøttende. Selv om 1600-tallets Nederland ikke var noe demokrati i moderne forstand, særmerket landet seg i forhold til resten av Europa ved at politisk innflytelse ikke utelukkende var forbeholdt de store jordeierne og geistligheten. Adelen kontrollerte bare en mindre brøkdel av jordbrukslandet, samtidig som landet var sterkt urbanisert. Representanter fra byene hadde hatt sterk politisk innflytelse allerede i flere hundre år. Nederlands urbane preg og utstrakte internasjonale handel gjorde det til et usedvanlig samfunn, og – vil noen si – lite egnet som grunnlag for generaliseringer. Fordi suksess defineres relativt til gjennomsnittet, vil de mest fremgangsrike nasjoner imidlertid nødvendigvis være atypiske. Jeg tror Nederlands historie kan gi grunnlag for forståelse av viktige økonomiske mekanismer.

Materiell velstand er i hovedsak grunnlagt på produksjon av varer og tjenester. Disse kan enten konsumeres eller investeres direkte, eller byttes mot andre lands produksjon for å oppnå større behovstilfredsstillelse. Selv om internasjonal handel delvis er underlagt egne institusjonelle rammer, og derfor er spesielt følsom for eget og andre lands økonomiske politikk, er slikt varebytte ikke prinsipielt forskjellig fra

innenlands handel. Mitt inntrykk er at Nederlands investeringer i handelsmonopoler i Øst- og Vestindia, gav mindre direkte bidrag til landets inntekter enn mange tror. En skremmende andel av skip og mannskap returnerte aldri til moderlandet. Jeg mener nederlendernes internasjonale ekspansivitet primært var en konsekvens av deres overlegne dyktighet, snarere enn en årsak til deres velstand. Videre tar jeg det faktum at nederlenderne blant annet fikk innpass i Japan og andre europeisk-fientlige land til inntekt for at de generelt oppførte seg mindre barbarisk enn for eksempel utsendinger fra Den iberiske halvøya (det skal ikke så mye til), og at det hovedsakelig handlet om varebytte – ikke plyndring. La oss høre hvordan ulike former for "handelsteknikk" kan slå ut for et land for et lands velstand, og hvilke sammenhenger det kan være mellom avkastningsrater og kapitalakkumulasjon:

Accumulation is thus prevented in the hands of all those who are naturally the most disposed to accumulate; and the funds destined for the maintenance of productive labour receive no augmentation from the revenue of those who ought naturally to augment them the most. The capital of the country, instead of increasing, gradually dwindles away, and the quantity of productive labour maintained in it grows every day less and less. Have the exorbitant profits of the merchants of Cadiz and Lisbon augmented the capital of Spain and Portugal? Have they alleviated poverty, have they promoted the industry of those two beggarly countries? Compare the mercantile manners of Cadiz and Lisbon with those of Amsterdam, and you will be sensible how differently the conduct and character of merchants are affected by the high and by the low profits of stock. The merchants of London, indeed, have not yet generally become such magnificent lords as those of Cadiz and Lisbon; but neither are they in general such attentive and parsimonious burghers as those of Amsterdam. They are supposed, however, many of them, to be a good deal richer than the greater part of the former, and not quite so rich as many of the latter. But the rate of profit is commonly much lower than that of the former, and a good deal higher than that of the latter. (Smith 1776)

Antar man nå at hoveddelen av nederlendernes handel i nærere farvann var basert på verdensmarkedspriser – nederlenderne var ikke immune mot konkurranse – vil det

være rimelig å oppfatte velstanden som funksjon av egen produktiv innsats. En slik oppfatning styrkes av det faktum at landet var nærmest fritt for skog og mineraler, og deler av jordbruksarealene fra naturens side mildest talt var vasstrukken (det handlet mye om å ta arealer tilbake fra havet, det vil si utnyttelse av det som tidligere var havbunn) og utsatt for oversvømmelser. Selv om andre deler av jordsmonnet var riktignok svært fruktbart, og det var rike fiskeforekomster i nære farvann, men er jeg det er riktig å si at nettopp landets begrensede naturressurser bidrog til å bremse den eierkonsentrasjon man hadde sett i resten av Europa. Jorda var rett og slett for dårlig til at de store føydalherrene fattet interesse. Slik kan en tilsynelatende fattigdom indirekte ha vært en forutsetning for en dynamisk utvikling, tuftet på egalitet og samarbeide.

The unusual character of Dutch society was not a product of the Protestant ethic, but was due to the unique origins of the country. It was a country of recent settlement – on land mostly retrieved from the sea and marshes.
(Maddison 1982)

Deler av økonomisk teori er viet de problemer et samfunn står overfor når det gjelder produksjon av fellesgoder, typisk goder der den enkeltes konsum i liten grad påvirker andres tilgang, og der det vil umulig eller kostbart å gjøre den enkeltes tilgang avhengig dennes bidrag. Produksjon av slike goder krever derfor "noe mer" av samfunnsmedlemmene enn annen økonomisk virksomhet, og kan tas til inntekt for et godt samarbeidsklima. Nederlands historie gir gode eksempler på hva et folk kan få til ved å trekke i samme retning.

4.2 NOEN TREKK VED JORDBRUKET

En forståelse av grunnleggende økonomiske forhold i et land forutsetter kjennskap til hovednæringene. Særlig når man går tilbake i tid fremstår jordbruket som den viktigste økonomiske funksjon i et samfunn, både direkte gjennom dekning av primærbehov og indirekte ved å danne rammen for tilegnelse av de tekniske og organisatoriske kunnskaper som kreves dersom andre materielle behov skal kunne tilfredsstilles. På grunn av generelt lav produktivitet i jordbruket i Europa var det stadig tilbakevendende spørsmål hvor stor del av kornavlingene som skulle gå til

konsum. Konsum- og investeringsvarer var bokstavlig talt perfekte substitutter, og det gir mening å måle produktiviteten ved forholdstallet (folktallet) mellom antall høstede og antall sådde korn. Ut fra rimelige forutsetninger om dyrkbart areal per familie, antall familiemedlemmer og årlig kaloriforbruk per person vil et folktall på mellom 3:1 og 4:1 kun sikre familien et eksistensminimum. Det vil ikke være mulig å bygge opp et sikringslager eller et overskudd for salg på markedet. I store deler av datidens Europa lå produktiviteten mellom 4:1 og 5:1. Det overskuddet som skulle livnære en ikke-agrar befolkning var derfor begrenset.

"Nederlandene ble et Mecca for spesialister i jordbruk og det er mulig at avkastningen her var mellom to og tre ganger så store som i resten av Europa".
(Cipolla 1974)

Nederlands jordbruk skilte seg fra det europeiske gjennomsnittet på to vesentlige måter. Produktiviteten i kornproduksjonen lå allerede på 1600-tallet på 6:1, hvorefter den økte til 10:1 rundt 1750. Der hvor jorda ikke var egnet til kornproduksjon, ble den typisk lagt ut til beiteland for kveg eller sauer. Felles for de ulike formene for utnyttelse av jorda var høy grad av spesialisering og salg for markedet. I nærheten av byene ble jorda gjerne brukt til mindre lagringssterke og mer arbeidsintensive vekster som frukt og grønnsaker av ulik opprinnelse. Hva enten jordbruksarealene ble lagt ut til beite eller ble brukt direkte til produksjon av mat, var det om å gjøre å sikre en høy produktivitet. Som et uvanlig lavtliggende og flatt land var Nederland stadig utsatt for oversvømmelser og jorda var mange steder vasstrukken. De omfattende arbeidene som ble gjort for å drenere dyrket mark, og for å "senke havet" slik at nye arealer kunne tas i bruk, var av stor betydning for å øke produksjonskapasiteten. Ulike metoder for gjenvinning av jordbruksland fra havet var benyttet gjennom flere hundre år, og nederlenderne var i vår periode blitt imponerende dyktig. Omfattende diker ble bygd og kanaler gravd, før nederlenderne ved hjelp av en serie av vindmøller kunne pumpe vannet ut i Nordsjøen. Slik tilegnet den nederlandske bondebefolkningen seg også omfattende kunnskaper både om tekniske og – ikke minst – organisatoriske forhold.

The Dutch Republic's agrarian structure exhibited novel features whose origins stretched back many centuries. The process of land reclamation established a set of drainage institutions that gave peasants some voice in local affairs and a vehicle to secure cooperation in improvement schemes. (De Vries 1976)

Jordbruket var altså avansert etter datidens standard. Og de mange støttefunksjonene som et høyt teknisk nivå og høy grad av spesialisering forutsetter, la grunnlag for et antall velorganiserte småbyer i jordbruksdistriktene.

4.3 ELVE- OG KANALTRANSPORTENS BETYDNING

En tilleggsforutsetning for en utstrakt arbeidsdeling, var at person- og varetransport kunne foregå på en effektiv måte. En god tommelfingerregel for forholdet mellom tidsforbruk per tonn/kilometer for ulike former for varetransport på denne tiden, var at varer fraktet på kanaler gikk tre ganger hurtigere enn med hest og kjerre, men bare en tredjedel så raskt som med seilskip på åpent hav. Nederland hadde naturlige fortrinn ved at mange elver var farbare. I tillegg ble mange elver utvidet og mudret og det ble gravet kunstige kanaler. En del av de farbare kanalene ble anlagt i forbindelse med drenering av jordbruksland. Andre var et biprodukt av at torv – som var den eneste hjemlige ressurs som kunne brukes til oppvarming av hus og tjene som energikilde i industrien – ble gravet ut i store mengder i enkelte områder, og måtte transporteres til byer og tettsteder. For å gi et inntrykk av hvor store kapitalinvesteringer kanaltransporten krevde, kan jeg nevne behovet for broer, kaianlegg, lagerhus og herberger. Kanalbåter ble utviklet og bygget for transport og boligformål, og mange fungerte også som flytende produksjonslokaler. Fordi landet er så flatt var det ikke behov for sluser. Bruk av elver til transport kolliderte heller ikke med vannkraftbasert industri, og en relativt beskjeden makt- og eiendomskonsentrasjon reduserte enkeltprodusenters mulighet til å stenge andre ute fra sine markeder ved å nekte å avstå arealer til nye vannveier.

Bruk av kanalbåter representerte en kapitalintensiv form for transport. Samtidig steg transportvolumet, og samlet sysselsetting i transportsektoren kan antas å ha økt. Fordi kanaltransporten var tidseffektiv, fikk man redusert den andelen av samlet

tilgang på ferdig- og råvarer som til enhver tid var under transport. Sånn ble kapital frigjort til nyttigere formål.

4.4 FISKERIENE; MAT, VALUTA OG SJØMANNSKAP

Nordsjøen har med sine rike fiskeforekomster til alle tider vært en viktig kilde til livsopphold for Nederlands befolkning. Etter hvert skulle fisk av ulike typer og kvaliteter – sammen med meieriprodukter fra jordbruket – også gi viktige eksportinntekter. Disse ble blant annet brukt til import av korn, tømmer og mineraler – livsnødvendigheter for et land med en ensidig ressursutrustning. Samtidig gav fisket kunnskaper om båtbygging og navigasjon, og bidro til at nederlendernes ekspertise på transport med seilskuter over lange avstander.

"Den nederlandske flåten fisket forbausende effektivt. De spesialkonstruerte fartøyene, silde*buisene*, var store nok til at mannskapet kunne stå om bord i en seks måneder lang sesong og til at fisken kunne saltet og lagres om bord. I stedet for å oppsøke havn, satset buisene på en flåte av mindre servicebåter som brakte ut nye forsyninger og tok med seg sildetønner hjem." (Historiens Folk og Riker 1991)

Begreper som stordriftsfordeler, spesialisering og arbeidsdeling er altså godt egnet til å beskrive fiskeriene i Nederland, og kostnadsfordelene var mer enn tilstrekkelige til å sikre mannskapene gode hyrer, og eiere eller partsrederier en pen profitt.

4.5 SEILSKUTENE – DET YPPERSTE AV TEKNOLOGI

Fluiten var en frakteskute spesialkonstruert for å gi rimelig transport for varer som hadde lav salgsverdi per vekt- eller volumenhet. Nøkkelen til suksess lå både i skutenes design og i byggemetoder. Båtene var lette, brede og flatbunnete. Seilføringen var enkel, høydeegenskapene brukbare, og utstrakt bruk av utveksling på skjøter og halinger halverte mannskapsbehovet. Fordi de hverken var spesielt raske eller egnet for bevæpning gikk de i konvoier ledsaget av krigsskip der hvor risikoen for å støte på kapere eller fiendtlige krigsskip var stor. Det var den ofte. At skutene var usolide og utsatt for kapervirksomhet, gav store tap. Likevel var de altså samlet sett meget kostnadseffektive, og gav – som buisene – muligheter for å betale

gode hyrer. En vesentlig del av fluitenes sterke konkurranseevne må søkes ved verftene. Båtene ble masseprodusert ved hjelp av trevirke av standardiserte dimensjoner og en sterkt mekanisert arbeidsprosess. Blant annet ble vindmøller brukt til å drive sagbruk +og høvlerier. Tømmer til byggematerialer ble importert i store mengder fra blant annet Norge. Etter hvert som det ble mangel på lett tilgjengelig tømmer av tilstrekkelig grove dimensjoner hos oss, ble etterspørselen rettet mot De baltiske stater. For slik transport ble det tatt i bruk spesialkonstruerte fartøyer.

4.6 BYUTVIKLINGEN – FORUTSETNINGER OG INDRE DYNAMIKK

Det meste av industri og manufaktur var lokalisert i større byer eller tettsteder. Jan de Vries (1976) sier følgende om den nederlandske byutviklingen:

"Amsterdam, Haarlem, Leiden, Den Haag, Delft og Rotterdam utgjorde sammen med et antall mindre byer et nærmest sammenhengende byområde. Befolkningen her vokste fra omlag 100.000 til godt over 400.000 i løpet av hundre år fra uavhengighetserklæringen i 1581."

Samtidig som befolkningen i de fleste andre europeiske byer var i tilbakegang, viste altså de nederlandske en voldsom vekst. Kan denne "borgerlige ekspansjonen" forstås uten bruk av "ekstra-økonomiske" forklaringsmodeller, som for eksempel at protestantismen i mindre grad enn andre religiøse retninger virket hemmende på flid og kapitalakkumulasjon?

Personlig tror jeg at årsaken hadde til nederlands utvikling først og fremst hadde sammenheng med befolkningens verdsettelse av individets frihet (ikke bare frihet til å gjøre hva man vil, men særlig frihet fra undertrykkelse fra andre – som under føydalisme og annen utnyttelse), og at Calvinismen spilte en underordnet rolle.

Byene var det nye, det utforskete. De var en ny verden, dynamisk og med muligheter for folk til å bryte med en lite hyggelig fortid. Her kunne en håpe på sosial og økonomisk framgang. De gamle, stivnete institusjonene og

forskjellsbehandlingen fantes ikke her. Her kunne en få rikelig belønning for initiativ, mot og flittighet. (Cipolla 1974)

Landsbyer som vokser til å bli storbyer kjennetegnes generelt ved at de ved sin beliggenhet danner et naturlig transportknutepunkt. Særlig før jernbanen og bilen var dette ensbetydende med nærhet til elv eller hav. Transportveienes betydning blir åpenbar når man innser at en by generelt vil være avhengig av å kjøpe råvarer utenfra. For å betale for disse må dessuten en del av byens produksjon av varer og tjenester, selges til eksterne avtakere. Fordi byer er i innbyrdes konkurranse om eksterne markeder, vil lave transportkostnader bidra til å forklare rask utvikling. Jo rimeligere og tryggere transport, jo lavere råvarepris og jo høyere ferdigvarepris vil produsentene oppnå "ved fabrikkporten" for gitte priser på eksterne markeder.

De gode transportveiene til de nederlandske byene, var som tidligere nevnt langt på vei et resultat av egen innsats – hvorav mye hadde et kooperativt preg. Det handlet i stor grad om produksjon av fellesgoder som er mer krevende enn å få til produksjon av varer for salg i markeder. Det måtte store grunnlagsarbeider til før Amsterdam kunne fungere som et sentrum for transport og handel. I tillegg til at byen måtte bygges på påler var et omfattende arbeide nødvendig for at havnen skulle kunne motta et tilstrekkelig antall større seilskuter. De nederlandske byenes "markedsnærhet" må også knyttes til deres skipsfartsnæring og til bygging av kanaler og utbedring av elver det vil si til egen innsats.

Rimelige råvarer og gode priser på ferdigvarer, er ingen tilstrekkelig forutsetning for økonomisk vekst. Dette er blant annet fordi en del av de råvarer som blir fraktet til en by blir konsumert eller investert i opprinnelig eller bearbeidet form, og aldri selges på eksterne markeder. Lønnsnivået (eller nærmere bestemt lønnsstrukturen og forholdet mellom lønninger og kapitalavkastning) vil få betydning både for produksjonens omfang og sammensetning.

Som man kunne ventet ut fra økonomisk teori førte kombinasjonen av høye lønninger og lave lånerenter i de nederlandske byene til at produksjonen ble ualminnelig kapitalintensiv. Høye lønninger la imidlertid ikke den demper på produksjonens

omfang som mainstream teori skulle tilsi. Noe av årsaken må søkes på etterspørselssiden. Høye lønninger sikret en stor samlet etterspørsel fra byenes egen befolkning, en etterspørsel som i mye større grad enn i andre europeiske byer rettet seg mot varige forbruksgoder for den jevne mann og kvinne, og som i større grad kunne dekkes gjennom masseproduksjon. (En parallell til dette er den sterke etterspørselen etter kjøleskap, komfyrer etc. man hadde i dagens utviklede økonomier i de første tiårene etter annen verdenskrig.)

I motsetning til i de fleste deler av Europa der både interregional og internasjonal handel bare utgjorde en liten brøkdel av den totale økonomiske virksomheten, var både by og land i Nederland sterkt involvert i slikt varebytte. Foruten eksport av varer og tjenester produsert ved hjelp av importerte råvarer og halvfabrikata var *entrepot*-virksomhet et viktig innslag – det vil si import og (re)eksport av varer uten annen bearbeiding enn lagring, ompakking og transport. Gjennom slik virksomhet kan et lands import (eller eksport) langt overstige nasjonalproduktet – uten at dette gir noen i seg selv sier hvor mye internasjonal handel bidrar til landets inntekter. Det kommer nemlig an på bearbeidingsgraden og de økonomiske marginene landet oppnår gjennom denne virksomheten. I Nederlands tilfelle er det faktum at *entrepot* var viktig. Dette er blant annet fordi varene ble fraktet med egne skip, og fordi forsikring og betalingsformidling ble besørget i de nederlandske byene. Mer enn to hundre år før telegrafene bedret kommunikasjonsforholdene både for nederlendere og andre, kunne nederlenderne – på grunn av handelens omfang – dra fordel av bedre kunnskap om markedsforhold enn sine konkurrenter. Slike "stordriftsfordeler i handel" bidro sannsynligvis til at entrepothandelen gav en pen profit.

Nederlands åpenhet gjør det særlig nødvendig å spørre om de virkninger høyt lønnsnivå hadde for produksjonskostnadene kunne kompenseres gjennom positive virkninger på etterspørselen? Kunne Nederland konkurrere om felles markeder med land der reallønnsnivået målt i samme valuta var til dels betydelig lavere? Svaret er ifølge historikerne at nederlenderne i alle deler av produksjonen overgikk konkurrentene i effektivitet. I tillegg til høyere produksjonseffektivitet, var produksjonen mye bedre tilpasset etterspørselen. Ofte ble produkter som var utviklet i Nederland som svar på nederlandske kjøpesterke lønsmottakers etterspørsel,

svært populære også i andre land. Hvordan kan denne evne til produkt- og metodeinnovasjon, markedspåvirkning og tilpasning forklares? For det første sørget det høye lønnsnivået som sagt til å begrense avsetningsproblemer i bedriftene. Selv en betydelig immigrasjon – særlig fra den sørlige delen av Nederlandene etter løsrivelsen fra Spania – og forskyvning av befolkningen fra land til by, kunne finne sted uten at lønnsnivået ble presset ned eller at arbeidsledighet ble noe problem. Derfor kunne arbeidskraften møte omstillinger uten frykt for arbeidsplassene. Kanskje ble produktivitetsfremmende innovasjoner tvert om assosiert med økende velstand for flertallet. (I så fall står dette i sterk kontrast til den sterke mekaniseringsmotstanden en del andre land opplevde under sin senere industrialisering der arbeiderne så grunn til å frykte for jobbene sine og enkelte steder gikk så langt som til å knuse maskineriet på arbeidsplassene.)

Kan spesielle forhold på landsbygda ha bidratt til byenes vekst? Emigrasjon og flytting fra landsbygd til byer forklares normalt gjennom forskjeller i livsvilkår. Noen velger å splitte differansen mellom levevilkårene i det fra- og det tilflyttede område i en *push*- og en *pull*-effekt. En slik todeling appellerer kanskje til intuisjonen, men er egentlig kunstig med mindre man eksplisitt opererer med en slags referansestandard. Hvis man likevel velger å anvende disse begrepene, er det etter min oppfatning nærliggende å forklare flyttingen fra land til by i Nederland med en pull-effekt. Den nederlandske jordbruksbefolkningen hadde det nemlig ganske bra. Mens folk ellers i Europa flyktet til byene på grunn av nød (eller ble tvunget til å bli av føydalherrer som ønsket rimelig arbeidskraft), flyttet nederlenderne frivillig til byene. En medvirkende årsak er at siden landeierklassen stod svakt i Nederland, gav det liten prestige for patrisiere å etablere seg med storgods på landsbygda. Det bidro til at prisen på jord – til tross for høy produktivitet – ble holdt så lavt at flertall av bøndene forble selveiende. Til dette bidro også det faktum at all jord var registrert og kunne fungere som sikkerhet ved pantelån. Vanlige folk kunne derfor låne penger både til å kjøpe jord og eller å investere i produktivitetsfremmende tiltak. Ikke minst kunne de låne penger ved avlingssvikt til vilkår som gjorde muligheten for nedbetaling til noe mer enn en fjern illusjon – noe som bidro til å unngå den økte eiendomskonsentrasjonen som systematisk fulgte i kjølvannet av uår i andre land.

Som tidligere nevnt kan den (i utgangspunktet til dels) lave kvaliteten på jorda ha bidratt til å fremtvinge en omfattende spesialisering slik at landet tidlig ble trukket inn i et varebytte over distrikts- og landegrenser. Dermed ble byenes betydning som sentra for handel og transport styrket. For det andre stimulerte de vanskelige naturforholdene nederlenderne til å utvikle evnen til å samarbeide – en evne som trolig har spilt en avgjørende rolle i byutviklingen i og med de store krav slik utvikling setter til produksjon av infrastruktur, institusjoner og fellesgoder i sin alminnelighet. Datidens byer i Europa beskrives gjerne som store kirkegårder. Blant annet på grunn av elendige hygieniske og sanitære forhold, lå dødelighetsraten enkelte steder nær fem prosent – selv i normale år. I tillegg kom pesten som med jevne mellomrom kunne gjøre store innhogg. Selv Amsterdam – hvor folk faktisk var svært opptatt av hygiene – mistet omlag en tiendedel av sin befolkning tre ganger i løpet av sin gyldne alder i første halvdel av 1600-tallet. Under slike forhold var det viktig å begrense forurensingen, og i en by bygget på påler og gjennomskåret av kanaler kunne folk fristes til å dumpe avfall i vannet. Blant annet Simon Schama (1987) forteller hvordan sterke sosiale koder bidro til å begrense slik uheldig atferd, og hvordan den nederlandske bybefolkningen nærmest ble oppfattet som sykkelig renslig av samtiden. Kanskje som en symbolsk handling for å skille privat fra offentlig sfære i overbefolkede byer, var det ikke uvanlig at folk feide sin egen trapp pluss fortauet og gaten utenfor hver eneste dag. Videre forteller han hvordan man gjennom lotterier med et ubestemt antall lodd (det var altså liten grunn til å håpe på personlig vinning) reiste store summer til veldedige formål, slik at underprivilegerte grupper kunne leve et anstendig liv. Nederlenderne utviklet med andre ord tidlig sterke filantropiske tilbøyeligheter. Gjennom sosialt press, og gjennom lovgivning og støtte til rettshjelp, fikk man redusert antall fedreløse barn ved å bevege fedre til å ta foreldreansvar, og ved å gi tjenestejenter mulighet til å reise farskapssaker mot sine husherrer. Mer generelt hadde kvinner det trolig bedre i Nederland enn i mange andre land. Fremfor å bli betraktet som en del av buskapen, ble kvinner behandlet som medmennesker med kapasitet for deltakelse i åndelig, intellektuell og praktisk virksomhet utover det å yte seksuelle tjenester, føde barn, vaske og koke mat til sine ektemenn. At praktiske evner ble stimulert vises ved at mange enker overtok sine avdøde ektemenns geskjeft innen handel eller manufaktur. Schama mener gjennom studiet av nederlandsk maleri og litteratur i perioden å kunne påvise at ektefolk hadde en

respekt og en hengivenhet overfor hverandre som var sjelden utenfor landets grenser. Etter mitt skjønn er det nærliggende å se dette som en illustrasjon på en mer generell respekt for medmennesker, som altså kan bidra til å stimulere også den materielle velstandsøkningen i et samfunn. Utbytting av medmennesker synes å være regelen snarere enn unntaket dersom man ser verden under ett og i et langt historisk perspektiv. Og utbytting går hånd i hånd med fattigdom og stagnasjon for de aller fleste.

4.7 PENGE OG KREDITTFORHOLDENE – TEORI OG FAKTISKE FORHOLD

En beskrivelse av trekk ved de nederlandske byene med stor betydning for utviklingen, må inkludere penge- og kredittforholdene. Her drøfter jeg de ulike finansinstitusjonene ut fra hvilke grupper de betjente og hva slags produkter de tilbød.

Vi bruker inntektene til å skaffe oss varer og tjenester. Disse utgiftene skaper i neste omgang nye inntekter i form av lønninger, fortjeneste, renter og leieinntekter. På den måten sirkulerer inntektene. Det fins et kritisk punkt i denne pengestrømmen. I dette punktet må det være en mekanisme som sikrer at sirkulasjonen ikke stopper opp. Denne mekanismen må sikre at den delen av inntekten som ikke brukes til forbruk, vil bli brukt til kapitalvarer. Det som blir spart må med andre ord bli brukt til investering... I det førindustrielle Europa ble store pengemengder hamstret. Cipolla (1974).

Cipolla peker her på en svært viktig årsak til økonomisk stagnasjon. Pengemangel burde ikke være noe hinder for vekst i en moderne økonomi³, men har faktisk vært det gjennom tidene. Fordi vekst i samlet tilgang på likvide midler i et samfunn er nært forbundet med kredittgivning via kredittmultiplikatorprosesser, kan likviditetsproblemer også forekomme i en økonomi som i og for seg har et pragmatisk forhold til penger, men som har restriktive holdninger til forskuttering. I primitive samfunn med beskjedne innslag av "papirpenger" vil realpengemengden i form av monetære

³Pengemangel vil være et problem også i moderne økonomier dersom reduserte omløpshastighet eller redusert kreditt(vekst) ikke forsøkes kompensert gjennom økt pengemengde.

metaller danne grunnlaget for transaksjoner i markedet. Hamstring av mynt vil i en slik situasjon virke til å bremse den økonomiske aktiviteten og til å låse deler av den økonomiske virksomheten i naturalhusholdning og direkte bytte av varer eller tjenester.

Frem til 1500-tallet lå det økonomiske tyngdepunktet i Europa i Nord-Italia. Italienerne utviklet instrumenter for betaling på kreditt; for overføring av penger mellom land med ulik valuta; og for partseierskap i industri- og handelsforetak. Men i løpet av de neste hundre årene hadde Antwerpen i dagens Belgia, og Lyon i Frankrike, videreutviklet disse funksjonene og overtatt rollen som finansielle sentra. Da spanjolene gjennom okkupasjon av den sørlige delen av "The Lowlands" imidlertid satte en brems på økonomisk utvikling gjennom vold og korrupsjon som midler til finansiering av egne utskeielser, flyktet menneskelig- og fysisk kapital til dagens Nederland. Amsterdam ble verdens finansielle sentrum, og Gylden fikk rollen som internasjonalt betalingsmiddel.

Men Spania var ikke utelukkende en svøpe for Nederland. En vesentlig del av det gull og sølv som spanjolene ranet i Latin-Amerika fant veien til de nederlandske byene. Den økonomiske strukturen på Den iberiske halvøya var så preget av makt- og eiendomskonsentrasjon at befolkningen i liten grad kunne møte den økte etterspørsel gjennom økt produksjon av varer og tjenester. Den nye kjøpekraften som de stjalne edelmetallene representerte, rettet seg derfor i stor grad mot varer og tjenester som ble produsert eller omsatt i Nederland. Tilstrømning av monetære metaller la i kombinasjon med nye finansielle instrumenter, grunnlaget for en kraftig likviditetsøkning. Tilgangen på kreditt var stor, og lånebetingelsene var de beste i Europa. Likevel gikk ikke prisnivået amok.

De første bankene ble ikke etablert for å gi kreditt, men for å skape orden i valuta-forholdene, og for å ta imot innskudd fra handelsforetak. Mynt av alle slag ble akseptert som innskudd, smeltet, og deretter preget om til gylden. Myntene kom i sirkulasjon når innskytere fikk behov for kontanter, eller når bankene gav lån. Ved å ta imot innskudd fra handlende, og å besørge oppgjør for kjøp gjennom omposteringer mellom konti internt i den enkelte bank; mellom innenlandske banker;

eller mellom banker hjemme og i utlandet, bidro bankene med et trygt og effektivt alternativ til penger som betalingsmiddel. De såkalte vekselbankene også til å øke varevekslenes effektivitet som betalingsmidler gjennom å fungere som garantister for oppgjør, eller gjennom diskontering – det vil si kjøp av veksler for en pris lik pålydende verdi minus rimelig kompensasjon for risiko og rentetap. Mottakeren av en slik veksel kunne påtegne sitt eget navn og dermed bruke den videre til betaling av varer, tjenester eller gjeld. Ved manglende betaling fra sist påtegnede debitor, kunne kreditor forsøke å inndrive sin fordring fra tidligere debitorer. Fordi veksler som ble brukt ved betaling over landegrenser ofte hadde en løpetid på flere måneder kunne de skifte eier en rekke ganger før de ble innløst. Etter hvert ble vekslene også gjenstand for annenhåndsomsetning på linje med aksjer og obligasjoner, og deres likviditet ble derfor enda større.

I tillegg til vare- og andre veksler, kommer obligasjoner og kreditt formidlet gjennom ulike finansforetak. Finansieringen av store leiehærer til bruk i forsvaret mot Spania, er et eksempel på hvilke mirakler den nederlandske pengemaskinen kunne utrette. Statsobligasjonslån ble lagt ut til renter som falt fra ni til tre prosent i løpet av 1600-tallet. At den nederlandske stat kunne oppnå så gode lånebetingelser må selvsagt også tilskrives den tillit republikken nøt hjemme og ute, og den helt usedvanlige patriotismen og forsvarsviljen som preget den jevne nederlender. Som tidligere nevnt var jordbruksarealene i Nederland registrert og kunne derfor fungere som sikkerhet for pantelån. Dermed kunne selveiende bønder låne penger både til investeringer og forbruk – for eksempel i uår. Betydningen av krisefinansiering forstår man av Jan De Vries (1976) beskrivelse av forholdene ellers i Europa:

Severe harvest failure could so strengthen the position of large farmers and landlords and so plunge the lesser folk into debt that a long string of good years might be insufficient to reverse its impact on the social structure.

Også håndverks og industribedrifter hadde tilgang til kreditt på betingelser som satte dem i stand til å betjene sin gjeld, selv om betingelsene selvsagt varierte med sikkerheten. Det samme gjaldt eiere av større og mindre handelsforetak. Fordi de fleste virksomheter på denne tiden var relativt små, og personlig eierskap var den

dominerende selskapsformen, er det imidlertid lite sannsynlig at slike lån kun har bidratt til et høyere investeringsnivå. Fremmedfinansiering av investeringer har ganske sikkert også bidratt til å frigjøre midler til økt forbruk.

Aksjeselskapsformen var en annen viktig finansiell innovasjon. Aksjer er krav på andeler av et selskaps egenkapital. Slike krav kan omsettes i annenhåndsmarkedet og er derfor mer likvide enn vanlig personlig eierskap til bedrifter. Aksjeeie gir rett til innflytelse i spørsmål angående foretakets drift, samtidig som det økonomiske ansvaret er begrenset for den som eier aksjer. Aksjene kan falle til null verdi, men det vil ikke kunne bli innkrevd tilleggskapital. Aksjeselskapsformen gir også muligheter for risikobegrensing ved at en investor kan eie mange små poster i mange selskaper, fremfor én stor andel i ett selskap. Eierskap til små poster gir også mulighetene for å mobilisere kapital fra et stort antall mennesker som ellers ikke ville deltatt på eiersiden i næringslivet.

Av nevnte grunner ble aksjeselskapsformen (og liknende eierformer) etter hvert et viktig supplement til finansiering gjennom ansvarlige lån eller tilbakepløying av overskudd. Øst- og senere Vestindiakompaniet, samt selskaper stiftet i forbindelse med landgjenvinningsprosjekter, er eksempler på aksjeselskaper som gav god avkastning i form av kursstigning og utbytte. Nye finansielle institusjoner og instrumenter gav dermed ikke bare stimulans til økonomisk vekst gjennom formidling av lån til grupper som hadde behov for konsumgoder utover det som kunne dekkes ved løpende inntekt eller salg av formuesgjenstander. I tillegg bidro innovasjonene til å skaffe midler til investeringer i produksjonskapital og infrastruktur.

4.8 INDUSTRI OG MANUFAKTUR – HVORDAN INNTEKTSFORDELINGEN PÅVIRKET PRODUKSJONSLIV OG MARKEDER HJEMME OG UTE

Nederlendernes inntekter var i uvanlig stor grad basert på avansert industri og manufaktur. Vi snakker tross alt om "førindustriell tid". Slik produksjonsvirksomhet var gjerne lokalisert i, eller i nærheten av, byer. Og det handler ofte om varer med høy bearbeidelsesgrad for salg på hjemme- og utemarkedet.

Hvis vi forutsetter at fordelingen i Nederland virkelig var mer egalitær enn i andre land, og at BNP per capita var høyere, kan det forklare at en stor del av befolkningen hadde inntekter som gav rom for etterspørsel etter varer og tjenester utover det mest nødvendige. Hvordan det kan ha påvirket utviklingen, kan belyses ved å kaste et blikk utenfor landets grenser. Det normale i andre land på denne tiden var at den store majoritet for det første ikke hadde inntekter til annet enn dårlig og utilstrekkelig mat, primitive klær og elendige boliger. I tillegg var mange mer eller mindre selvberget med hensyn til disse livsnødvendigheter (naturalhushold). Den betydelige andel av inntekten i pengeøkonomien som eliten disponerte, ble hovedsakelig anvendt på personlige tjenester, importerte luksusvarer og investeringer i pomp og prakt – herunder bygninger. Samlet sett var den hjemlige etterspørselen i mange land ofte svak, kanskje med unntak for krigstid med stor mobilisering. Følgelig var det lite lønnsomt å investere i produksjon for hjemmemarkedet.

The belief in static markets was so strongly held that evidence to the contrary, notably the adoption by common people of dress and consumption habits previously confined to the rich, was received as a symptom of moral and economic disorder. Such consumer behaviour would drain the state of its treasure at the same time that it undermined God-ordained status distinctions.
(De Vries 1976)

Den europeiske elitens nærmest ubegrensede inntekter gav – i kombinasjon med tilsvarende behov for importert luksus – en lav kurs på hjemlig valuta i mange land. Dermed ble det interessant å produsere varer for eksterne markeder. De landene som kunne produsere korn og primitive tøyer rimeligere enn andre, eksporterte disse varene. Andre dro fordel av særlig rike tømmer-, fiske-, eller mineralforekomster, mens atter andre eksporterte krydderier og eksotiske matvarer. I Italia, og i deler av Frankrike og dagens Belgia, ble silke og andre kostbare tøyer produsert ved hjelp av stadig mer mekaniserte prosesser, og solgt til velstående hjemme og i utlandet. Etterspørselen kunne periodevis gi grunnlag for stor rikdom for (deler av) befolkningen i ulike produserende regioner. Men den var grunnleggende uelastisk, og konkurransebegrensninger var på sikt en forutsetning for høy profitt.

"Tanken om handelen som "drivkraft" bak økonomisk vekst er en sterk forenkling. Utenrikshandelen vil ha langsiktige konsekvenser for alle samfunn. Hvordan konsekvensene vil bli avhenger av hvilken type handel det er snakk om, og av den betydningen som den utenlandske etterspørselen har for sysselsetting og kapitaldannelse i samfunnet".

Sitatet ovenfor er en betraktning om utenrikshandel fra Cipolla (1976). Om Italia – som var lederlandet før Nederland – sier han at:

"På lengre sikt kom utenrikshandelen til å bli en drivkraft bak tilbakegangen i Italia. Den førte til at både kapital og arbeid flyttet fra sekundær- og tertiærsektoren, og over til jordbruk. Denne endringa betydde over lang tid at det ble færre lesekyndige håndverkere og handelskjøpmenn, flere bønder som var analfabeter, og at landadelens makt økte. Adelen ble både politisk, økonomisk, sosialt og administrativt ledende i landet. Byene mistet sin livskraft".

Nederland brøt med det vanlige mønsteret, og danner et tidlig eksempel på at teorien om utnyttelse av komparative og absolutte fortrinn må suppleres med en forståelse av at slike fordeler kan utvikles – de er bare i mindre grad naturgitte. En økonomi som ikke makter å påvirke disse forholdene aktivt vil uansett få merke konsekvensene av endringer i utlandet.

I det nederlandske hjemmemarkedet ble det etterspurt et stadig økende kvantum av stadig mer bearbeidede varer og avanserte tjenester på grunn av den jevne fordelingen. Sånn ble Nederland verdens første massemarked for tilfredsstillelse av "sekundærbehov". Gjennom en gunstig vekselvirkning mellom etterspørsel og produksjon, kunne samfunnsinntekten vokse raskere enn i utlandet, og varer produsert for nederlandsk smak ble noe å strekke seg etter for en (langsomt) voksende middelklasse i andre europeiske land. Mens landeiere i Øst-Europa brukte vold og trusler mot arbeidstakere som virkemiddel i konkurransen i markedene for eksport av landbruksprodukter, kunne nederlandske kapitalister lønne sine arbeidere godt, og stille en økende mengde produksjonskapital til deres disposisjon.

Årsaken var både blomstrende hjemme- og utemarkeder for deres produkter, markeder som hver på sin måte hadde tilknytning til Nederlands egalitære fordeling. Hjemmemarkedet blomstret som følge av gode lønninger, kombinert med høy forbrukstilbøyelighet for varer med høy inntektselastisitet. Fordi disse varene var egnet for masseproduksjon og kapitalistene fant det lønnsomt å investere i ny teknologi, møtte den store etterspørselen små hindringer på tilbudssiden.

"Hollenderne nye holdning var påvirket av – og suksessen knyttet til – at nye sosiale klasser fikk bedre inntekt. Dette gjaldt store grupper og etterspørselens priselastisitet ble større for stadig flere vareslag". (Cipolla 1976)

Hvordan eksportetterspørselen ble påvirket av Nederlands egalitære fordeling, kan et stykke på vei forklares ved å spinne litt på to handelsteorier. Staffan B. Linders budskap var blant annet at produkter som skal eksporteres, best utvikles i et samspill med hjemmemarkedet. Når man tar i betraktning hvilke informasjons- og transportproblemer salg på eksterne markeder innebar på denne tiden, er det sannsynlig at Linders hypotese har særlig forklaringskraft i Nederlands tilfelle. Hvis ikke den jevne nederlander hadde hatt inntekt til å etterspørre "moderne forbruksvarer", ville Nederland neppe ha produsert slike for det europeiske markedet. Produktsykelteorien er av amerikansk opprinnelse, og ligger nær opp til svensken Linders hypotese. Poenget er her at et land med et dynamisk hjemmemarked kan ligge foran i produkt- og metodeinnovasjon, og derfor også finne god avsetning på eksportmarkeder. Min påstand er at dette er *mulig* fordi samspillet med hjemmemarkedet virker stimulerende på slike innovasjoner. Det er dessuten *nødvendig* siden lønnsnivået hjemme kan gi internasjonale konkurranseproblemer etter hvert som konkurrenter i andre land med lavere lønninger kopierer produkter og produksjonsmetoder.

Nederlands hjemmemarked kan altså ha styrt produksjonen i retning av produkter som var lett salgbare på verdensmarkedet. Og årsaken var ikke i seg selv at nederlenderne var "trendsettere", men at nederlandske forbrukere etterspurte varer for tilfredsstillelse av behov som lå stadig høyere i behovspyramiden.

Etterspørselens "omfang og retning" forutsettes med dette å være kjent, og det gjenstår å undersøke på hvilke måter det nederlandske næringslivet svarte på utfordringen gjennom sine investerings- og produksjonsbeslutninger. Særlig vil det være viktig å drøfte hvordan faktorinntektsfordelingen kan ha spilt en rolle. Selv om Angus Maddison (1982) beskriver situasjonen rundt 1700 – femti år etter at Cromwell satte store ressurser inn i kampen for Englands overtagelse av det økonomiske lederskapet – tror jeg at noen sitater fra *Phases of Capitalist Development* kan illustrere interessante forhold på tilbudssiden.

There was a diversified industry, with sophisticated processing (bleaching, printing, and dyeing), of English woollens and German linens, as well as a major domestic production of linen. Other significant industries were malting, brewing, distilling, ceramics, soap, bricks, tobacco cutting, tanning, sugar refining, shipbuilding and fisheries.

Sofistikerte prosesser er altså det uttrykket Maddison velger for å beskrive produksjonsmetoder i industri og manufaktur. Dette forbauser kanskje ikke, ettersom han jo identifiserte Nederland som teknologisk lederland i denne fasen.

The investment rate was high by the standards of the epoch, with heavy investment in land reclamation, canals, urban infrastructure, windmills, shipping, and sawmills. There was significant technological innovation in agriculture, shipping design, shipbuilding techniques and saw milling, hydraulic engineering, etc. Dutch universities had a high level of technical achievement, and the country had highly skilled artisans capable of making machinery, optical instruments, and clocks.

Også investeringsnivået beskrives altså som høyt, både i private bedrifter, i infrastruktur, og i utdanning, forskning og utvikling. Maddison sier videre at:

Capitalist manufacture was as important a source of profits in 1700 as it is today.

Det er ikke av denne uttalelsen mulig å si noe sikkert om størrelsen på gjennomsnittlig kapitalavkastningsrater. Men siden kapitalmengden i mange bedrifter var eksepsjonelt stor er det ikke sannsynlig at kapitalens grenseproduktivitet var raskt fallende. Så kanskje ser man allerede her gode eksempler på tiltakende utbytte i produksjonen som er et typisk trekk ved mekanisert masseproduksjon. Når man samtidig vet at priselastisiteten var høy for viktige vareslag (den øker typisk jo høyere på behovspyramiden man kommer), så synes dette å underbygge min antakelse om at "flate tilbuds- og etterspørselskurver" kan være biprodukter av en egalitær fordeling, og dessuten at det økte kapitalbehovet som følger av vekst tilfredstilles ved at mengden av lønnsomme investeringer faktisk øker.

Man vet at rentenivået var lavt, slik at avkastningen på finansinvesteringer var beskjeden. Det hadde to direkte virkninger: Nederlenderne ble motivert til å investere i produksjonskapital, fremfor å forsøke å leve som rentenister. Og "kapitalens brukerkostnad" var lav relativt til lønningene (som altså var spesielt høye). Foretakene hadde derfor sterke insentiver til å velge kapitalintensive produksjonsmåter. Fordi høye lønninger – som tidligere beskrevet – gav stor etterspørsel både hjemme (direkte) og ute (indirekte ved at produkter utviklet for et en kjøpesterk middelklasse i hjemmemarkedet også falt i smak blant kjøpesterke grupper i mange andre land), kan den sterke kapitalakkumuleringen antas å ha vært rasjonell ut fra et mål om maksimum profitt i den enkelte bedrift. Og kanskje fremfor alt må stadig voksende markeder ha gitt stor optimisme blant investorene.

Det høye investeringsvolumet kan videre antas å ha hatt betydning for det tekniske fremskritt. Ny teknologi vil i en viss grad bli "bygget inn i produksjonsutstyret". Store nettoinvesteringer fører derfor til at produksjonskapitalens gjennomsnittlige teknologiske nivå stiger raskt. Det ble av denne grunn også gode tider i investeringsvarebransjene. Som vanlig er det rimelig å anta at gevinstene var spesielt store for de entreprenører som lå i forkant i den teknologiske utviklingen.

Jeg påstår i den teoretiske delen av oppgaven at høye lønninger relativt til eierinntekter, vil bedre samarbeidsklimaet i næringslivet, og gi økt produktivitet. Dette gjelder både på kort sikt gjennom å stimulere til effisient produksjon, og på lengre sikt

gjennom å stimulere lønnsarbeiderne til å bidra til produkt- og metodeinnovasjon. Er det rimelig å anta at nederlandske arbeidere gjorde jobben sin bedre enn andre, eller at de var mer kreative? Det vil åpenbart være vanskelig å svare direkte på dette spørsmålet. Jeg har flere steder pekt på at nederlenderne maktet å løse fellesoppgaver som krevet noe mer enn vanlige pengemessige insentiver. Når jeg har tatt dette som uttrykk for et generelt godt samarbeidsklima, har jeg implisitt forutsatt at det er samarbeidet som gir gode resultater (to hoder tenker bedre enn ett) – snarere enn at nederlenderne generelt var smartere enn folk i andre land. En slik forutsetning er vel imidlertid ikke helt urimelig?

Historien forteller at både den første- og den andre industrielle revolusjon skulle utløse stor frykt og sterke reaksjoner blant lønnsarbeidere andre europeiske land. Frykten for arbeidsledighet førte mange steder til streiker og ødeleggelser av produksjonsmidler. At nederlenderne på sin side – og så vidt man vet – begrenset seg til å knuse katolske helgenbilder, kan indikere at samarbeidsklimaet i Nederland ikke var til hinder for effektiv utnyttelse av den til en hver tid beste tilgjengelige teknologien. I tillegg til at et høyt lønnsnivå i seg selv kan ha bidratt til å smøre samarbeidet (en opplevelse av rettferdig fordeling), bidro trolig den høye lønnsandelen til sterk etterspørsel (det synes rimelig å anta at den marginale forbrukstilbøyeligheten høyere blant lønnsarbeidere enn blant deres – tross alt – mer velstående arbeidsgivere). Med sterk etterspørsel fulgte høy produksjon og sysselsetting, og derfor liten grunn til frykt for at nye maskiner skulle ta jobbene fra folk.

Neste spørsmål er om en jevnt fordelt kjøpekraft faktisk gav homogen etterspørsel og dermed gunstige forhold for masseproduksjon gjennom mekanisering. Jeg mener mye taler for dette. Få av de produkter Maddison og andre nevner, var luksuspregete, og markedet for hvert enkelt produkt må ha vært betydelig. Dette harmonerer forøvrig med Cipolla sin påpekning (antakelse) om at etterspørselstetisitetene var høye. Prosesser og produksjonsmetoder i jordbruk, fiske, transport, industri og manufaktur, er beskrevet som kapitalintensive – i hvert fall etter datidens målestokk. At de ville vært mindre kapitalintensive dersom kjøpekraften hadde vært vesentlig skjevare fordelt, er mer enn sannsynlig: Begrepet *conspicuous*

*consumption*⁴ henspeiler direkte på velstående kjøperes behov for å skille seg ut gjennom å signalisere klasse og rikdom. Dette oppnås ikke med masseproduserte varer. Arkitekttegnet og håndverksmessig utførte produkter er i stedet stikkord her, og kostbare produksjonsmetoder likeså. At ressursbruken er stor, blir ofte et hovedpoeng. (Den italienske overklassen gikk med lange gevanter. Men det var ikke fordi de frøs, men fordi de ville la sin rikdom synes. Og de overspiste av samme årsak. Også fedme signaliserte klasse. Man har med andre ord svettet og akseptert fordøyelsesproblemer og dårlig helse, for å skape misunnelse hos andre. Det er ganske rått.)

Cippolla (1974) gir følgende beskrivelse av nye trender i produksjonen:

Hollenderne senket også kvaliteten på produktene for å gå ned i pris. Innen ullsektoren produserte de for eksempel lysfargete stoffer med lav kvalitet. De ble kjent som "stoffer på hollands maner". Med disse lyktes hollenderne å erobre en stor del av markedet på bekostning av produsenter som fortsatte å lage "tøyer av god gammeldags standard"... I middelalderen og i den tidlige renessansetida hadde tradisjonen vært å produsere varer av høy kvalitet. Hollenderne brøt denne tradisjonen i sine bestrebelser på å senke omkostningene og prisene. I stedet lansert de et prinsipp som har vært dominerende helt til moderne tid.

4.9 NEDERLANDS STAGNASJON – TAP AV UTEMARKEDER, OVERVURDERT VALUTA OG ØKT ULIKHET

Plutselige tap av eksterne markeder skaper ofte krise eller stagnasjon for land med et utstrakt internasjonalt varebytte. Den enkelte eksportør vil ønske å si opp ansatte. Og jo flere arbeidsgivere som forsøker dette samtidig, jo raskere vil ledigheten stige og jo større sannsynlighet er det for at arbeidsgiverne på sikt også vil får gjennomslag for lønnskutt. Dessverre forsterker lønnskutt de økte fordelingsskjevhetene som følger av økt ledighet. Dette kan føre til at også innenlandsk etterspørsel faller betydelig,

⁴ Begrepet ble introdusert i 1899 av norsk-amerikanske sosiolog/samfunnsøkonom Thorstein Veblen i boken *The theory of the leisure class*.

slik at sten legges til byrden med tap av eksterne markeder. Det kreves en klok valuta, inntekts- og fordelingspolitikk for å håndtere en slik situasjon.

Fordelingspolitikk har helt frem mot vårt århundre primært handlet om skattefritak og privilegier for den økonomiske eliten. Det blir sånn sett nokså fjernt å diskutere om nederlandske myndigheter burde ha forsøkt å gripe inn i inntektsdannelsen eller å overføre kjøpekraft til arbeidsledige og andre svake grupper. Nederland hadde heller ikke muligheten for å drive noen rente- eller valutapolitikk i moderne betydning. Dette måtte i så fall ha fordret en koordinering mellom private finansinstitusjoner, som imidlertid hver for seg neppe hadde insentiver til dette. Det er likevel vanskelig å belyse Nederlands stagnasjon uten å gå ganske grundig inn på valutaforholdene.

I motsetning til mange andre land som opplever et gradvis tap av konkurranseevne som følge av at arbeidskostnadene vokser fra produktiviteten eller at eksportørene ikke klarer følge med på – eller forme – endringer i etterspørsel fra utemarkedene, så tapte Nederland utemarkeder brått på grunn av utenlandsk maktmisbruk. Blant annet vedtok England fra 1650 den såkalte *Navigation Act* som bestemte at all varetransport til og fra England skulle gå med engelske skuter. Navigasjonsakten ble stående helt frem til 1850 og håndhevet med kanoner. (At bestemmelsen var virksom, illustreres ved den voldsomme veksten som ble mulig for norsk seilskutenæringen da akten ble opphevet.)

Jeg kan ikke gå i detalj om hvordan Nederlands økonomiske stilling ble undergravd av engelske, franske og spanske myndigheter, gjennom krig, blokader og oppmuntring til kapervirksomhet. Adgangen til eksterne markeder ble uansett sterkt begrenset.

Den allerede tunge finanssektoren i Nederland kan ironisk nok bidra til å forklare hvorfor tapet av utemarkeder ble så skjebnesvangert for Nederlands. Både Nederland, England og USA – som alle er blitt utpekt av Angus Maddison som lederland i den økonomiske utviklingen – fungerte også etter tur som internasjonale sentralbanker. Og de har alle på ulike tidspunkter fått erfare både positive og negative konsekvenser av å inneha denne funksjonen. Flere distinkte forhold vil

kjennetegne et "sentralbankland". For det første vil dets valuta benyttes også ved internasjonale betalinger – også for oppgjør mellom tredjeland. Dette gjør at mengden av sedler og mynt i vedkommende lands valuta langt vil overstige det nivå som hadde vært påkrevet for å gi tilfredsstillende likviditet for innenlandske transaksjoner. Betydelige valutamengder vil være i aktiv bruk i internasjonale oppgjør, eller fungere som valutareserver for andre land. For internasjonale transaksjoner vil også vareveksler og andre mer eller mindre likvide betalingsmidler og kredittinstrumenter, notert i samme valuta, være i sirkulasjon. For det andre vil slike land tiltrekke seg store mengder utenlandsk kapital. Denne vil blant annet ta form av innskudd i sentralbanklandets finansinstitusjoner – gjennomgående omregnet i nøkkelvalutaen – og vil danne grunnlag for utlån til hjemlige og utenlandske låntakere. Av disse grunner vil utlendinger sitte på betydelige pengekrav i sentralbanklandets valuta, og de er derfor naturlig nok opptatt av nøkkelvalutaens kursutvikling. En depresiering i denne vil innebære et tap for disse kreditorene. At debitorene samtidig får en gevinst er dem uvedkommende. Dersom verdensøkonomien skal være villig til å absorbere store mengder nøkkelvaluta må tilliten til dennes kjøpekraft derfor være betydelig. Sentralbanklandet har selvsagt fordeler av sin rolle. Fordi det generelt nyter større tillit enn andre land kan innenlandske investorer ofte dra fordel av en lavere risikopremie på lånte penger. Og fordi bare en del av nøkkelvalutaen sirkulerer i hjemlandet vil en gitt pengemengdeøkning normalt slå svakere ut i prisnivået enn den ellers ville. Dermed økes myndighetenes muligheter til å finansiere sine utgifter gjennom bruk av seddelpressen. Dessuten vil underskudd på driftsbalansen mot utlandet kunne finansieres ved bruk av egen valuta. Også her vil blant annet mengdeforholdet mellom ulike anvendelser av valutaen avgjøre hvilken grad den vil være tilbøyelig til å depresierte. Normalt vil den være mindre sårbar enn andre valutaer – men bare til et visst punkt!

I motsetning til situasjonen for USA på begynnelsen av 1970-tallet, ble kursen på Gylden i Nederland i handelskapitalistisk tid bestemt i markedet. Den store tilliten som nederlandske finansinstitusjoner (fortsatt) nøt hjemme og ute, bidro til at kursen på Gylden holdt seg høy til tross for bortfallet av eksportmarkeder. Dette skapte problemer for eksportørene, og produksjonen i industri og manufaktur gikk tilbake, med økt arbeidsledighet som konsekvens. Selv om rentenivået holdt seg lavt, så falt

dermed den marginale avkastningen på direkte investeringer relativt til avkastningen på finansinvesteringer. Dette gav økte insentiver for grupper som tidligere hadde investert i industri, handel og transport, til å flytte sin kapital over til finanssparing.

En medvirkende årsak til at finanssektoren i Nederland kunne fortsette å ekspandere, var at det tok før England klarte å utvikle konkurransedyktige finansinstitusjoner. Og dette til tross for at de her – som på de mange andre områder – jo hadde fordelene av å kunne kopiere nederlenderne. Bank of England ble etablert som en privat "sentralbank" i 1694. Dens oppgave var først og fremst å formidle kreditt til det offentlige, og den fikk som motytelse betydelige privilegier. Blant annet Ashton (1955) beskriver penge og kredittforholdene i England på 1700-tallet som temmelig kaotiske. Problemer med lønnsutbetaling til arbeidere var vanlige. I samsvar med Greshams (økonomiske)lov, førte tidvise avvik mellom det faste verdiforholdet mellom myntmetallene og deres relative priser i barre-markedet til at mynter i det metallet som fikk økt markedsverdi ble tatt ut av sirkulasjon, smeltet om til barrer og solgt på markedet. Også nedfiling av mynt og privat illegal preging forekom ofte. Disse forholdene illustrerer etter mitt skjønn det mer generelle problemet i England at effektivitet typisk måtte vike for særinteresser og privilegier.

Utestengingen fra eksterne markeder ble uansett nokså skjebnesvanger for nederlenderne. Angus Maddison (1982) gir følgende forklaring på at dynamikken i den nederlandske økonomien forsvant:

My own hunch is that the primary cause was British and French damage to Dutch foreign markets, together with an over-development of the banking interest which kept the currency overvalued and further weakened export potential.

Det at Gylden beholdt sin kjøpekraft samtidig som nederlenderne hadde muligheten til å finansiere deler av sin import gjennom bruk av egen valuta, må ha svekket insentivet for myndigheter og kjøpesterke grupper til å jobbe for en depresiering av valutaen. (Uten en sentralbank, kunne dette uansett vært vanskelig å få til.) På kort sikt var det først og fremst eksportørene og deres ansatte som led under den nye

situasjonen. Dessuten kunne jo bedriftseiere og andre kapitalister som nevnt gradvis flytte sine formuer over i rente finansielle investering hjemme og ute, samt i direkte investeringer i England og andre steder (utflagging). Nederland hadde allerede betydelige interesser i handel, finans og industrivirksomhet i mange land.

Redusert aktivitet i den innenlandske økonomien må ha gitt økte forskjeller mellom Nederlendere. Jan De Vries (1984) skriver at:

In Holland agricultural income never replaced commercial income, but in the eighteenth century the passive incomes from offices and bonds assumed an enormous importance.

Maddison (1982) skriver om situasjonen så sent som på slutten av 1700-tallet at:

As a result of this extraordinarily rentier income, the income distribution was disequalized, with pauperism and unemployment in the old industrial areas, and an increase in the share of the wealthy.

Når nederlendernes "markedsnærhet" var undergravd, valutaen overvurdert, og realkapitalen innskrumpet, var det fremdeles – tross alt – ganske høye lønnsnivået ikke lenger til å leve med. Hjemmemarkedet hadde på grunn av lav sysselsetting og skjev inntektsfordeling ikke lenger den oppdrift som var nødvendig for at nederlenderne kunne ligge i forkant av metode- og produktutviklingen, og derfor bære høye lønnskostnader. Man kan si at den gode dynamikken mellom etterspørsels- og tilbudssiden ble brutt da utemarkedene forsvant. Muligens var heller ikke samarbeidet, stoltheten og optimismen i samfunnet den samme som før. Slike utenom-økonomiske faktorer kan bidra sterk til en nasjons vekst og velstand i gode tider. Men de kan være vanskelige å vekke til live i motgangstider. Toneangivende krefter vil typisk sette et snevert fokus på internasjonal konkurranseevne med generelle lønnskutt som konsekvens. Gjøres dette samtidig av mange land er det duket for magre tider i internasjonal økonomi. I den aktuelle settingen klarte imidlertid England – med makt – å reise seg økonomisk på bekostning av Nederland.

5 EGALITET OG VEKST – NOEN ANDRE EMPIRISKE OBSERVASJONER

Question: what about inequality and how has it developed in time? There is no guarantee of a consensus on the answers. The one can claim that inequality is growing, the other that there has been equalization. That depends on the image that one has in mind. (Jan Pen 84)

Hypotesen har blitt prøvd mot relevante aspekter ved historisk utvikling. I forbindelse med oppgavene har jeg undersøkt ulike lands utvikling fra Svartedauden. Særlig har forholdene i England og USA på 17- og 1800-tallet fått min oppmerksomhet. Her vil jeg kort presentere noen observasjoner, og forsøke å relatere disse til min hypotese.

Spørsmålet om hvorvidt industrielle revolusjoner gir større eller mindre likhet har vært diskutert siden midten av 1800-tallet. Noen konsensus er ikke nådd. Mye forskning har vært organisert rundt en enkel empirisk lov, eller hypotese, presentert av Simon Kuznets på 1950-tallet (Robin Rowley 1988). Denne sier kort fortalt at den personlige inntektsfordelingen vil vise en tiltakende ulikhet i første fase av en industriell revolusjon, for deretter å utjevnes. Forskningen har både tatt sikte på å skaffe bedre statistisk bakgrunnsmateriale, og på å klarlegge årsaksforholdene. Empirien synes å gi en viss støtte for denne hypotesen, særlig når det gjelder tendensen til utjevning i annen fase. Forsøkene på å underbygge Kuznets-hypotesen økonometrisk har reist en rekke metodologiske spørsmål som jeg ikke har plass til, eller forutsetninger for, å gå inn på. Det er imidlertid åpenbart at slike tallserier ikke uten videre bør oppfattes som veiledende. For å gi et perspektiv på de problemene man står overfor, viser jeg til Sheffrins (1989) diskusjon av vanskelighetene med å oppdrive gode tallserier for utviklingen i BNP for England og USA fra 1870. Når det kan være grunnlag for å stille seg kritisk til opplysninger om utviklingen i BNP fra slutten av 1800-tallet, vil det være desto større grunn til skepsis overfor oppgaver over utviklingen i fordelingen av BNP på ulike samfunnsgrupper enda lenger tilbake. I tillegg kommer at det bak inntektsfordelingen skjuler seg enda større forskjeller i materiell levestandard som følge av at ulike konsumentgrupper betaler ulike priser på en rekke varer og tjenester, og at de ble ulikt behandlet i kredittmarkedene. At store

delar av den økonomiske aktiviteten tidligere foregikk utenfor markedet, bidrar også til statistiske problemer.

Hva vet vi om utviklingen i England og USA, som i følge Maddison (1982) har ledet den økonomiske utviklingen fra henholdsvis 1780 og 1890? Williamson (1991) skriver at England viste en økende ulikhet fra omlag 1760, nådde en topp rundt 1860, for deretter å utvikle seg i mer egalitær retning. Videre skriver han at

While not spectacular, the egalitarian leveling up to World War One was universal...(T)he income shares at the top fell; in addition, the shares at the bottom rose, the relative pay of the unskilled improved, the premium on skills declined, and the earnings distribution narrowed.

Williamson refererer her utviklingen i blant annet Storbritannia, USA, Vest-Tyskland, Nederland, Danmark og Sverige. Når det gjelder USA spesielt skriver han at

Income and wealth inequality rose sharply with the onset of modern economic growth early in the nineteenth century. Egalitarian trends only appear with the advent of mature capitalist development in the twentieth century.

Selv om disse vurderingene baserer seg på et usikkert tallmateriale, synes konklusjonene å være klare. Hvilke implikasjoner bør det få for min hypotese? For det første: Jeg påstår ikke at utjevning (eller egalitet) er den eneste – eller engang den viktigste – drivkraft for økonomisk vekst. For det andre: Jeg sier at likhet stimulerer vekst – ikke omvendt. Jeg forutsetter dermed heller ikke at det eksisterer feedbackmekanismer som er sterke nok til at vekst som følge av utjevning bidrar til å preservere eller forsterke den initiale utjevning. Empirien sier ingenting om årsaksforholdene. Personlig tror jeg at en viss grad i egalitet nærmest har vært en forutsetning for rask økonomisk vekst – og særlig før statens rolle tiltok sterkt i annen halvdel av 1800-tallet. Videre tror jeg at "de frie markedskrefter" generelt har trukket i retning av større skjevhet over tid. Og at bare de landene som gjennom utvikling av lovverk og institusjoner som kunne snu denne trenden fikk oppleve Den industrielle revolusjon "i det riktige århundre". Dersom målet med oppgaven hadde vært å

"bevise" hypotesen statistisk ville jeg undersøkt perioden fra 1945 til 1972, og sammenliknet tidsserier for BNP og fordelingen av denne i OCED-området, med tilsvarende serier for dagens underutviklede land. Men selv om jeg sannsynligvis kunne påvist en sterk positiv korrelasjon mellom egalitet og vekst, ville kausalretningen vært like uvisst. Og dermed ville også myten om at det er vekst som stimulerer utjevning ("når det regner på presten så drypper det på klokkeren"), stått like urokkelig. Selv undrer jeg på hvor rik overklassen i dagens utviklingsland må bli før deres latente altruistiske tilbøyeligheter aktiviseres. Kanskje er det snarere slik at de enorme forskjellene skaper en følelsesmessig distanse som gjør det lettere for overklassen å svelge sin dårlige sosiale samvittighet. I så fall er det også nærliggende å tro at dersom man først tillater økende forskjeller i et samfunn, så kan den politiske viljen til å forsøke å utjevne disse bli stadig svakere. Det virker kanskje usannsynlig, men hvem vet om ikke enkelte av dagens utviklede land kan komme til å fremstå som underutviklede om hundre år – og uten at noen (i hvert fall ikke økonomer som nekter å ta i fordelingsspørsmål) egentlig kan forklare hvorfor.

6 OPPSUMMERENDE OG KONKLUDERENDE BEMERKNINGER

Den bærende ideen i min hovedoppgave har vært at en mer egalitær fordeling av materielle goder i samfunnet – alt annet likt – gir raskere økonomisk utvikling. Nå er selvsagt ikke alt annet likt, og særlig ikke i et svært langsiktig perspektiv. I den historiske delen av oppgaven har jeg hatt blant annet hatt dristighet til å påstå at en relativt egalitær fordeling gir et godt grunnlag for en demokratisk prosess. Fordi mine tanker om hvordan egalitet kan stimulere vekst ikke kan sies å være innlysende, fant jeg det nødvendig med en teoretisk drøftelse av viktige mekanismer før jeg prøvde hypotesen mot Nederland i handelskapitalistisk tid. Det store antall temaer jeg tar opp i den teoretiske delen, og den relativt overflatiske behandlingen, gjør det vanskelig å trekke klare konklusjoner på mange av punktene. Jeg har i hvert fall god støtte for at egalitet gir høy etterspørsel etter forbruksvarer. Hovedproblemet i oppgaven har derfor vært å sannsynliggjøre at en høy etterspørsel vil stimulere kapitaldannelsen i samfunnet, snarere enn å fortrenge investeringsetterspørselen. Det har ikke vært mulig å føre hverken teoretiske eller empiriske bevis for at så er tilfelle. Det jeg kanskje har oppnådd er å vise at spareparadokset, kombinert med en

erkjennelse av at langt fra all faktisk sparing motsvares av produktive investeringer, taler for at overføring av inntekt til grupper med lav sparetilbøyelighet ikke nødvendigvis må gi slik fortrengning. Ideen om at en endring i den funksjonelle inntektsfordelingen i favør av arbeidsinntekter kan påvirke teknikkvalget i retning av høyere kapitalintensitet, har god støtte i produksjonsteorien. De øvrige "tilbudsside-faktorene" jeg trekker frem er vanskeligere å argumentere for. Jeg tror likevel at tankene om bedret samarbeid og muligheter for masseproduksjon har god forankring i virkeligheten.

Med hensyn til Nederland ligger det 350 år mellom nåtiden og de forhold jeg ønsker å mene noe om. Dette utelukket at jeg kunne presentere mange harde fakta om fordeling og vekst. Å forsøke å føre bevis for at kausalretningen gikk fra egalitet til vekst, ville være nytteløst. For meg personlig har det historiske studiet av Nederland – og andre foregangsland – styrket troen på at økonomisk suksess er nærmest umulig uten en rimelig fordeling. Dette gjelder særlig for Nederland som ikke kan dra fordelene av importert teknologi og gode eksportmarkeder som følge av høyere inntektsnivå andre land. Men også når det gjelder land som i en "innhentingsfase" kan kombinere disse fordelene med rimelig arbeidskraft, tror jeg økt egalitet er en forutsetning for vekst på lengre sikt.

REFERANSELISTE

Abramowitz, M. (1986): *Catching Up and Falling Behind*, Facföreningens Institut för Ekonomisk Forskning, Stockholm

Ashton, T.S. (1955): *An Economic History of England, The 18th Century*, Methuen & Co Ltd, London

Aschehougs Verdenshistorie (1985), Aschehoug & Co, Oslo

Blaug, M. (1990): *John Maynard Keynes*, The McMillan Press, London

Bleany, M. (1976): *Underconsumption Theories*, Lawrence and Wishart, London

Cipolla, C.M. (1974): *Det førindustrielle Europa*, Universitetsforlaget, Oslo.

De Vries, J. (1976): *Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600-1750*, Cambridge University Press, London

De Vries, J. (1984): *European Urbanization 1500-1800*, Methuen, London

- Dornbusch, R.* (1990) *Macroeconomics*, Mc Graw-Hill Publishing Company, 1990, New York
- Dyrvik, S.* (1979): *Norsk økonomisk Historie 1500-1970*, Universitetsforlaget, Bergen
- Elster, J.* (1972): *Fra Hammurabi til Keynes*, Pax Forlag, Oslo
- Ethier, W.* (1988): *Modern International Economics*, W.W. Norton & Company Inc, London
- Foreman - Peck, J.* (1983): *A History of the World Economy, International Economic Relations Since 1850*, Brighton
- Furre, B.* (1982): *Norsk historie 1905-1940*, Oslo
- Golombek, R.* (1989): *Var utviklingen i keynesiansk teori fra 1936 – 1961 et forskningsprogram?*, Sosiale og økonomiske Studier 73, SSB, Oslo
- Grimberg, C.* (1982): *Menneskenes Liv og Historie*, J.W. Cappelens Forlag, Oslo
- Habakkuk, H.J.* (1967): *American and British Technology in the Nineteenth Century, In Search for Labour Saving Iventions*, Cambridge University Press
- Haavelmo, T.* (1993): *Individ og samfunn*, Universitetsforlaget, Oslo
- Haavelmo, T.* (1950): *økonomisk Velferdsteori*, Memorandum, Sosialøkonomisk Institutt, Oslo
- Heilbroner, R.L.* (1986): *The Essential Adam Smith*, Oxford University Press, Oxford
- Heilbroner, R.L.* (1989): *The Making of Economic Society*, Prentice-Hall Int. Ltd, New Jersey
- Henderson, W.O.* (1983): *Fridrich List, The National System of Political Economy*, Frank Cass & Co Ltd
- Hicks, J.* (1969): *A Theory of Economic History*, Clarendon Press, Oxford
- Historiens Folk og Riker* (1991), Time-Life Books B.V., Amsterdam
- Hodne, F.* (1983): *The Norwegian Economy 1920-1980*, London
- Kaldor, N.* (1989): *Further Essays on Economic Theory and Policy*, G. Duckworth & Co. Ltd, London
- Kenwood, A.G. and A.L. Lougheed* (1983): *The Growth of the International Economy 1820 - 1980, An Introductory Text*, London
- Laslett, P.* (1965): *The World We Have Lost*, Methuen & Co Ltd, London
- Layard, R.* (1991): *Macroeconomic Performance and the Labour Market*/Richard Layard, Stephen Nickell and Richard Jackman, Oxford University Press, Oxford
- Lipsey, R.G.* (1987): *Economics*, Harper & Row, Publishers, New York

- Maddison, A.* (1982): Phases of Capitalist Development, Oxford University Press, New York
- Maddison, A.* (1989): The World Economy in the 20th Century, OECD, Paris
- Mirowski, P.* (1988): Against Mechanism, Rowman & Littlefield, New Jersey
- Munthe, P.* (1984): Penger, Kreditt og Valuta, Universitetsforlaget, Oslo
- Munthe, P.* (1983): Sirkulasjon, Inntekt og økonomisk Vekst, Universitetsforlaget, Oslo
- Pen, J.* (1985): Among Economists, Elsevier Science Publishers, B.V., Amsterdam
- Samuelson, P.A.* (1989): Economics, Mc Graw Hill Publishing Company, New York
- Sawyer, M.C.* (1985): The Economics of Michael Kalecki, Radical Economics, McMillan Publishers Ltd, London
- Schama, S.* (1987): The Embarrassment of Riches, An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age, A.A. Knopf Inc., New York
- Sheffrin, S.M.* (1989): The Making of Economic Policy
- Smith, A.* (1776): The Essential Adam Smith, av Robert Heilbroner, (1986), Oxford University Press
- Vale, B.* (1988): Makroøkonomisk Stabilisering og Kredittpolitikk, Arbeidsnotat, Norges Bank, 1988
- Van Zanden, J.L.* (1993): The Dutch Economy in The Very Long Run, Explaining Economic Growth: Essays in Honour of Angus Maddison, Edited by Szirmai, Van Ark, Pilat, Elsevier Science Publishers B.V., Amsterdam
- Weldon, J.C.* (1988): The Classical Theory of Distribution, Athanasios Asimakopulos, Theories of Income Distribution, Kluwer Academic Publishers, Boston
- Williamson, J.G.* (1991): Inequality, Poverty and History, Basil Blackwell Inc. Massachusetts